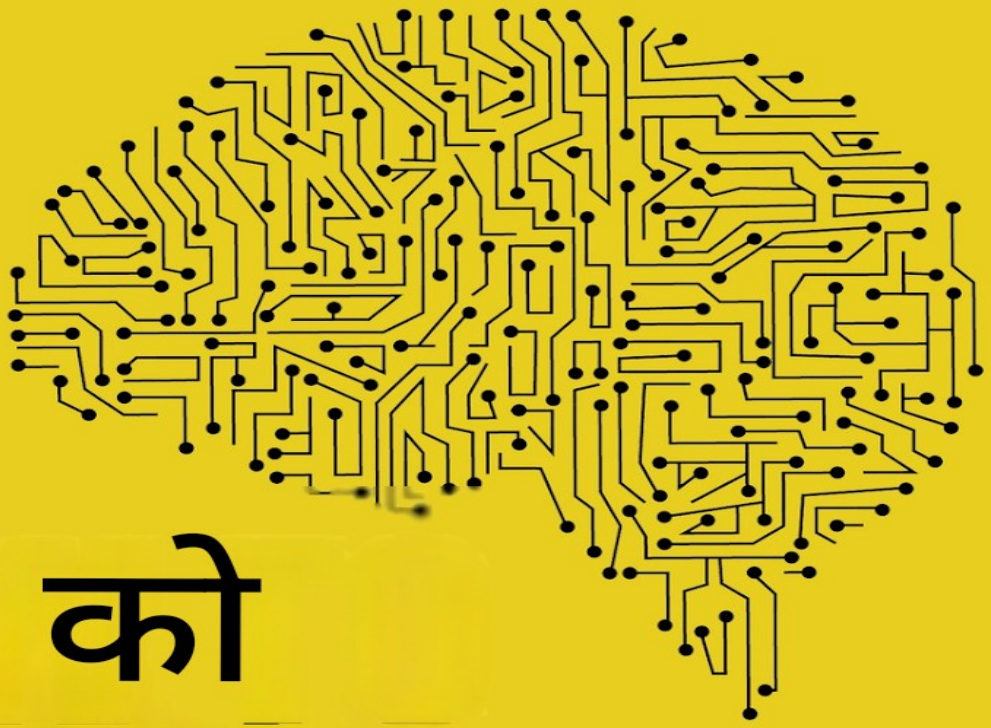


लोगों को किताब की तरह कैसे पढ़ें

लोगों को तेज़ी से पढ़ने, बॉडी लैंग्वेज और
इमोशंस को समझने, इरादों को समझने और आसानी से
कनेक्ट करने के लिए एक गाइड

जेम्स डब्ल्यू. विलियम्स

Table of Contents

आपका निःशुल्क उपहार

परिचय

अध्याय 1: व्याख्या, उद्धरण, तथ्य

- व्यक्तित्व क्या है?
- अंतर्मुखी और बहिर्मुखी
- मायर्स ब्रिग्स टाइप इंडिकेटर
- एननेग्राम व्यक्तित्व वर्गीकरण
- कीर्सी स्वभाव छांटने वाला
- सभी प्रकार के व्यक्तित्वों का स्पेक्ट्रम

अध्याय 2: समस्याएं और लाभ

- संस्कृति का प्रभाव
- मुझे उनके व्यक्तित्व के प्रकार का कैसे पता चलेगा?
- शारीरिक भाषा पर अत्यधिक निर्भर रहना
- समूहों की शक्ति
- चेहरे-वाद की समस्या
- शारीरिक आकर्षण
- आपका मूड आपके पढ़ने पर असर डालता है
- फिर भी, इसके फायदे हैं

अध्याय 3: अंतर्मुखी व्यक्तित्व – पहचान, संवाद और व्यक्तित्व प्रकार की प्रेरणाएँ

- अंतर्मुखी व्यक्ति के लक्षण
- एमबीटीआई के अनुसार अंतर्मुखी प्रकार

अध्याय 4: बहिर्मुखी व्यक्तित्व – पहचान, संवाद और व्यक्तित्व प्रकार की प्रेरणाएँ

- बहिर्मुखी होने के लक्षण
- एमबीटीआई के अनुसार बहिर्मुखी प्रकार
- ENTP – बहिर्मुखी, सहज ज्ञान युक्त, विचारशील, बोधशील
- ईएसएफजे – बहिर्मुखी, संवेदनशील, भावनाशील, निर्णयशील

अध्याय 5: संचार शैलियाँ

- निष्क्रिय
- आक्रामक
- आक्रामक निष्क्रिय
- निश्चयात्मक

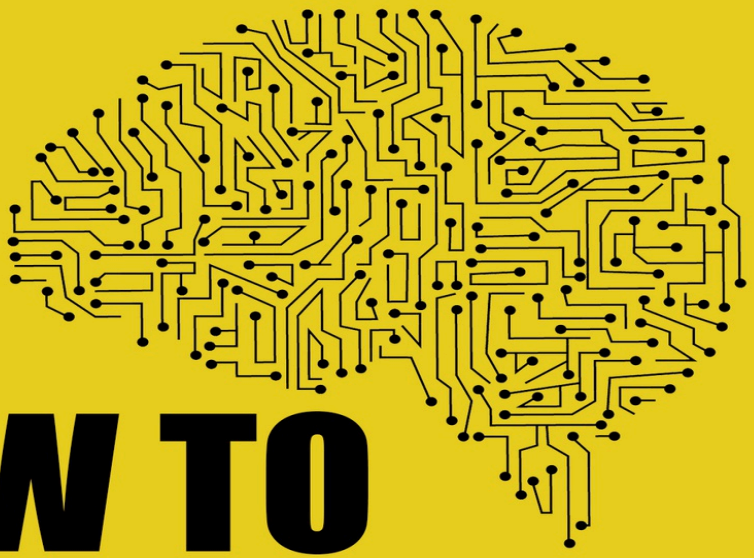
अध्याय 6: लोगों के झूठ को पहचानना
- आधारभूत रेखा को समझना
- हाथ की हरकतें
- खुजली और बेचैनी
- चेहरे के भाव
- रंग में परिवर्तन
- टी ज़ोन में पसीना
- आवाज का लहजा
- मुँह
- शब्द स्वयं

अध्याय 7: लोगों की प्रेरणाओं को समझना
- मास्लो की आवश्यकताओं का पदानुक्रम
- इरादों के मामले में अनुभव मायने रखता है
- लोगों को समझने के लिए दिशानिर्देश
- लोग जितना दिखाते हैं उससे कहीं अधिक भावुक होते हैं।

अध्याय 8: चेहरे और शरीर को पढ़ना – संकेत और उनका अर्थ
- शारीरिक भाषा का विज्ञान
- चेहरे के भाव
- हाथ, भुजाएँ और हावभाव
- शरीर की मुद्रा और गति
- साँस लेने
- प्रॉक्सेमिक्स
- ओकुलेसिक्स
- हैप्टिक्स

अध्याय 9: शाब्दिक संकेत – शब्दों के बीच छिपे अर्थ को समझना

एक बेहतर श्रोता बनना
अध्याय 10: पतले स्लाइस काटने की कला
थिन स्लाइसिंग क्या है?
पतले टुकड़ों में काटने का तरीका रोजमर्रा की जिंदगी में कैसे लागू होता है
थिन-स्लाइसिंग में क्या होता है?
तो मैं ये पतली स्लाइसिंग कैसे करूँ?
अध्याय 11: मेरा क्या होगा?
सकारात्मक शारीरिक भाषा
सार्वजनिक भाषण के दौरान शारीरिक हावभाव
सुनहरे नियम को मत भूलो!
साक्षात्कार के दौरान शारीरिक भाषा
मेरा व्यक्तित्व प्रकार क्या है?
मेरी संचार शैली क्या है?
अध्याय 12: बॉडी लैंग्वेज से जुड़े और भी टिप्स और मिथक
अगर आप आत्मविश्वास महसूस करना चाहते हैं
लोगों को भाग लेने के लिए प्रेरित करने के लिए, ऐसा दिखावा करें कि आप वास्तव में उनकी बात सुन रहे हैं।
संबंध स्थापित करने के लिए हाथ मिलाएँ
मुस्कुराएं, इससे सकारात्मक भावनाएं उत्पन्न होंगी।
बाधाओं को दूर करके सहयोग को प्रोत्साहित करें
अपने हाथों का इस्तेमाल करके अपनी बोलने की क्षमता को बेहतर बनाएं।
अधिक जानकारी के लिए लोगों के पैरों को देखें।
अपनी आवाज़ को धीमा रखें ताकि आपकी आवाज़ में अधिकारपूर्ण प्रभाव आए।
बॉडी लैंग्वेज से जुड़े आम मिथकों का पर्दाफाश
निष्कर्ष
धन्यवाद!
संसाधन पृष्ठ



HOW TO READ PEOPLE LIKE A BOOK

A Guide to Speed-Reading People, Understand Body Language and Emotions, Decode Intentions, and Connect Effortlessly

JAMES W. WILLIAMS

लोगों को किताब की तरह कैसे पढ़ा जाए

लोगों के हाव-भाव को तेजी से पढ़ने और समझने के लिए एक मार्गदर्शिका

भाषा और भावनाएँ, इरादों को समझना, और

आसानी से जुड़ें

प्रकाशक: जेम्स डब्ल्यू. विलियम्स
© कॉपीराइट 2020 - सर्वाधिकार सुरक्षित।
इस पुस्तक में निहित सामग्री को लेखक या प्रकाशक की प्रत्यक्ष लिखित अनुमति के बिना पुनरुत्पादित, प्रतिलिपिकृत या प्रसारित नहीं किया जा सकता है।
किसी भी परिस्थिति में इस पुस्तक में दी गई जानकारी के कारण प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से होने वाली किसी भी क्षति, क्षतिपूर्ति या आर्थिक हानि के लिए प्रकाशक या लेखक को दोषी नहीं ठहराया जाएगा और न ही उन पर कोई कानूनी जिम्मेदारी डाली जाएगी।
कानूनी नोटिस:
यह पुस्तक कॉपीराइट द्वारा संरक्षित है। यह पुस्तक केवल व्यक्तिगत उपयोग के लिए है। लेखक या प्रकाशक की अनुमति के बिना आप इस पुस्तक के किसी भी भाग या विषयवस्तु में संशोधन, वितरण, बिक्री, उपयोग, उद्धरण या पुनर्कथन नहीं कर सकते।
अस्वीकरण सूचना:
कृपया ध्यान दें कि इस दस्तावेज़ में दी गई जानकारी केवल शैक्षिक और मनोरंजन उद्देश्यों के लिए है। सटीक, अद्यतन, विश्वसनीय और संपूर्ण जानकारी प्रस्तुत करने का पूरा प्रयास किया गया है। किसी भी प्रकार की कोई गारंटी नहीं दी जाती है। पाठक यह स्वीकार करते हैं कि लेखक कानूनी, वित्तीय, चिकित्सा या व्यावसायिक सलाह प्रदान नहीं कर रहा है। इस पुस्तक की सामग्री विभिन्न स्रोतों से ली गई है। इस पुस्तक में वर्णित किसी भी तकनीक को आजमाने से पहले कृपया किसी लाइसेंस प्राप्त पेशेवर से परामर्श लें।
इस दस्तावेज़ को पढ़कर, पाठक इस बात से सहमत होता है कि किसी भी परिस्थिति में लेखक इस दस्तावेज़ में निहित जानकारी के उपयोग के परिणामस्वरूप होने वाली किसी भी प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष हानि के लिए उत्तरदायी नहीं होगा, जिसमें त्रुटियां, चूक या अशुद्धियां शामिल हैं, लेकिन इन्हीं तक सीमित नहीं हैं।

विषयसूची

आपका निःशुल्क उपहार
परिचय
अध्याय 1: व्याख्या, उद्धरण, तथ्य
व्यक्तित्व क्या है?
अंतर्मुखी और बहिर्मुखी
मायर्स ब्रिग्स टाइप इंडिकेटर
एननेग्राम व्यक्तित्व वर्गीकरण
कीर्सी स्वभाव छांटने वाला
सभी प्रकार के व्यक्तित्वों का स्पेक्ट्रम
अध्याय 2: समस्याएं और लाभ
संस्कृति का प्रभाव
मुझे उनके व्यक्तित्व के प्रकार का कैसे पता चलेगा?
शारीरिक भाषा पर अत्यधिक निर्भर रहना
समूहों की शक्ति
चेहरे-वाद की समस्या
शारीरिक आकर्षण
आपका मूड आपके पढ़ने पर असर डालता है
फिर भी, इसके फायदे हैं
अध्याय 3: अंतर्मुखी व्यक्ति – पहचान, संवाद और व्यक्तित्व प्रकार मंशा
अंतर्मुखी व्यक्ति के लक्षण
एमबीटीआई के अनुसार अंतर्मुखी प्रकार
अध्याय 4: बहिर्मुखी व्यक्तित्व – पहचान, संवाद और व्यक्तित्व प्रकार मंशा
बहिर्मुखी होने के लक्षण
एमबीटीआई के अनुसार बहिर्मुखी प्रकार
ENTP – बहिर्मुखी, सहज ज्ञान युक्त, विचारशील, बोधशील

ईएसएफजे – बहिर्मुखी, संवेदनशील, भावनाशील, निर्णयशील

अध्याय 5: संचार शैलियाँ

निष्क्रिय

आक्रामक

आक्रामक निष्क्रिय

निश्चयात्मक

अध्याय 6: लोगों के झूठ को पहचानना

आधारभूत रेखा को समझना

हाथ की हरकतें

खुजली और बेचैनी

चेहरे के भाव

रंग में परिवर्तन

टी ज़ोन में पसीना

आवाज का लहजा

मुँह

शब्द स्वयं

अध्याय 7: लोगों की प्रेरणाओं को समझना

मास्लो की आवश्यकताओं का पदानुक्रम
इरादों के मामले में अनुभव मायने रखता है
लोगों को समझने के लिए दिशानिर्देश
लोग जितना दिखाते हैं उससे कहीं अधिक भावुक होते हैं।

अध्याय 8: चेहरे और शरीर को पढ़ना – संकेत और उनका अर्थ

शारीरिक भाषा का विज्ञान
चेहरे के भाव
हाथ, भुजाएँ और हावभाव
शरीर की मुद्रा और गति
साँस लेने
प्रॉक्सेमिक्स
ओकुलेसिक्स
हैप्टिक्स

अध्याय 9: शाब्दिक संकेत – शब्दों के बीच छिपे अर्थ को समझना

एक बेहतर श्रोता बनना

अध्याय 10: पतले स्लाइस काटने की कला

थिन स्लाइसिंग क्या है?

पतले टुकड़ों में काटने का तरीका रोजमर्रा की जिंदगी में कैसे लागू होता है

थिन-स्लाइसिंग में क्या होता है?

तो मैं ये पतली स्लाइसिंग कैसे करूँ?

अध्याय 11: मेरा क्या होगा?

सकारात्मक शारीरिक भाषा
सार्वजनिक भाषण के दौरान शारीरिक हावभाव
सुनहरे नियम को मत भूलो!
साक्षात्कार के दौरान शारीरिक भाषा
मेरा व्यक्तित्व प्रकार क्या है?
मेरी संचार शैली क्या है?

अध्याय 12: बॉडी लैंग्वेज से जुड़े और भी टिप्स और मिथक

अगर आप आत्मविश्वास महसूस करना चाहते हैं

लोगों को भाग लेने के लिए प्रेरित करने के लिए, ऐसा दिखावा करें कि आप वास्तव में उनकी बात सुन रहे हैं।

संबंध स्थापित करने के लिए हाथ मिलाएँ

मुस्कुराएं, इससे सकारात्मक भावनाएं उत्पन्न होंगी।

बाधाओं को दूर करके सहयोग को प्रोत्साहित करें

अपने हाथों का इस्तेमाल करके अपनी बोलने की क्षमता को बेहतर बनाएं।

अधिक जानकारी के लिए लोगों के पैरों को देखें।

अपनी आवाज़ को धीमा रखें ताकि आपकी आवाज़ में अधिकारपूर्ण प्रभाव आए।

बॉडी लैंग्वेज से जुड़े आम मिथकों का पर्दाफाश

निष्कर्ष

धन्यवाद!

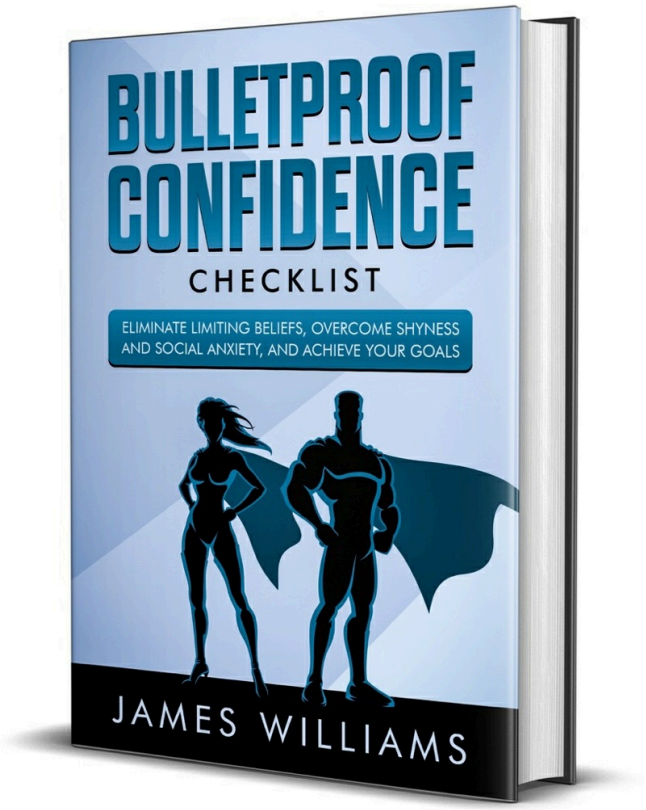
संसाधन पृष्ठ

आपका निःशुल्क उपहार

आपकी खरीदारी के लिए धन्यवाद के रूप में, मैं आपको बुलेटप्रूफ कॉन्फिडेंस नामक एक निःशुल्क बोनस ई-बुक देना चाहता था, जो इस पुस्तक के पाठकों के लिए विशेष रूप से उपलब्ध है।

तुरंत एक्सेस पाने के लिए बस यहां टैप करें, या यहां जाएं:

https://theartofmastery.com/confidence/



इस पुस्तक के अंदर आपको निम्नलिखित बातें जानने को मिलेंगी:

शर्म और सामाजिक चिंता क्या है, और इसके पीछे का मनोविज्ञान क्या है?
सामाजिक चिंता पर काबू पाने के लिए सरल लेकिन प्रभावी रणनीतियाँ।
आत्मविश्वास से भरे व्यक्ति के लक्षणों का विश्लेषण। आत्मविश्वासी बनने के लिए आपको किन लक्षणों को खत्म करना होगा? बातचीत को सहज बनाए रखने के लिए आज ही लागू की जा सकने वाली आसान तकनीकें।
आत्म-विकास के सही मार्ग पर चलने के लिए आत्मविश्वास जाँच सूची

परिचय

इस पुस्तक को खरीदने के लिए धन्यवाद। जैसा कि शीर्षक से ही स्पष्ट है, यह पुस्तक लोगों को गहराई से समझने और उनसे सहजता से जुड़ने का तरीका सिखाने के बारे में है। मैं इस बात पर विशेष ज़ोर देना चाहता हूँ—मैं चाहता हूँ कि यह पुस्तक आपको लोगों से जुड़ने, रिश्ते बनाने और अंततः अपने आस-पास के लोगों के साथ अपने संबंधों को मज़बूत करने में मदद करे।

मेरा नाम जेम्स है और मैं लंबे समय से बॉडी लैंग्वेज और मौखिक संचार का अध्ययन कर रहा हूँ। मैंने टीवी शो देखने के बाद इस क्षेत्र में कदम रखा, जिनमें बॉडी लैंग्वेज और प्रोफाइलिंग को ग्लैमरस दिखाया जाता था। मैं पहले बहुत शर्मीला और सामाजिक रूप से असहज महसूस करता था, इसलिए मैंने सोचा कि लोगों को पढ़ना सीखने से मुझे उनसे आसानी से जुड़ने में मदद मिलेगी। लेकिन जैसा कि मैंने सीखा, इसमें ग्लैमर जैसी कोई बात नहीं है, यह प्रक्रिया ठोस विज्ञान और शोध पर आधारित है। फिर भी, मुझे अपना ज्ञान आपके साथ साझा करने में खुशी हो रही है—खासकर इसलिए क्योंकि इसने मुझे जीवन में बहुत मदद की है। इशारों को समझने की कला ने मुझे काम में आगे बढ़ने, अपने सपनों की महिला से शादी करने, अपने बच्चों के साथ अच्छे संबंध बनाने और अपने कई सामाजिक दायरों में संतुष्टि पाने में सक्षम बनाया है। लोगों से सही तरीके से संवाद करना जानना अच्छे रिश्तों की पहचान है। जिन तरीकों को आप सीखने वाले हैं, उनकी बदौलत मैंने ऐसे गहरे रिश्ते बनाए हैं जिनके बारे में मैं पहले सिर्फ़ सपने ही देख सकता था।

तो असल में समस्या क्या है? हमें लोगों से जुड़ना और संवाद करना इतना मुश्किल क्यों लगता है? इसका एक अच्छा कारण यह है कि लोग जो कहते हैं, वह हमेशा उनके कहने का मतलब या उनकी इच्छा नहीं होती। इससे गलतफहमी, भ्रम और अंततः सभी को कुछ ऐसा मिल जाता है जो वे वास्तव में नहीं चाहते।

चलिए एक बार वास्तविक स्थिति पर गौर करें। क्या आपने कभी कोई प्रेजेंटेशन दी है और पाया है कि लोग ऊंघ रहे हैं या ध्यान नहीं दे रहे हैं? क्या कभी आपको अपने बॉस के साथ ऐसी समस्याओं का सामना करना पड़ा है जिनके कारण आप समझ ही नहीं पाते? शायद आपका बॉस आपके सहकर्मी द्वारा दिए गए सुझाव को तुरंत मान लेता है, जबकि आपने ठीक वही सुझाव पहले ही दे दिया हो?

या चलिए आपकी डेटिंग लाइफ पर नज़र डालते हैं। क्या आप हमेशा महिलाओं के साथ असफल रहते हैं? क्या आप डेट के दौरान क्या करें या क्या कहें, इस बारे में अनिश्चित महसूस करते हैं? क्या आपको यह समझने में मुश्किल होती है कि कोई लड़की भी आपमें दिलचस्पी रखती है या नहीं?

ये सभी समस्याएं बॉडी लैंग्वेज की सही समझ से हल की जा सकती हैं। बॉडी लैंग्वेज से आपको पता चल जाएगा कि आपके बॉस की दिलचस्पी कब खत्म हो गई है या प्रेजेंटेशन का कौन सा हिस्सा आपके सहकर्मियों को उबाऊ लग रहा है। यहां तक कि

बार में किसी लड़की के पास जाने से पहले ही बॉडी लैंग्वेज से पता चल सकता है कि वह आपमें दिलचस्पी रखती है या नहीं।

इन सभी बातों को जानने से आपको आकलन करने और आवश्यकतानुसार दिशा बदलने का अवसर मिलता है। इससे आपको श्रोताओं की आवश्यकताओं के अनुसार अपनी तकनीकें तैयार करने में मदद मिल सकती है। सरल शब्दों में कहें तो, यह आपको सूक्ष्म लेकिन प्रभावी तरीकों से लक्ष्य प्राप्त करने में सहायता कर सकता है।

यह कोई छद्म विज्ञान भी नहीं है! अध्ययनों से पता चला है कि शारीरिक भाषा का रोजमर्रा की बातचीत पर बहुत बड़ा प्रभाव पड़ता है। मानव संचार का एक बड़ा हिस्सा शारीरिक भाषा के माध्यम से होता है। वास्तव में, ऐसे प्रशिक्षण कार्यक्रम भी हैं जो पुरुषों को अपनी शारीरिक भाषा में बदलाव करना सिखाते हैं ताकि वे अधिक महिलाओं को आकर्षित कर सकें। इसी तरह, सीईओ और प्रबंधकों को किसी विशेष परिस्थिति में अधिक आत्मविश्वासपूर्ण बनने का प्रशिक्षण भी दिया जाता है।

अच्छी खबर यह है कि तकनीक सीखने के लिए आपको हजारों रुपये खर्च करने और उन कक्षाओं में जाने की जरूरत नहीं है। यह किताब इन सबमें और भी बहुत कुछ में आपकी मदद कर सकती है! इस किताब में, मेरा उद्देश्य आपको विभिन्न व्यक्तित्व प्रकारों और प्रत्येक के अनूठे गुणों को समझने में मदद करना है, विभिन्न व्यक्तित्व प्रकारों के साथ संवाद करना सिखाना है, बॉडी लैंग्वेज को पढ़ना सिखाना है, मौखिक संकेतों को समझना सिखाना है, और निश्चित रूप से—अपने आस-पास के लोगों को बेहतर ढंग से समझने के लिए खुद को प्रशिक्षित करना सिखाना है।

मैं चाहता हूं कि आप इस किताब के माध्यम से बड़ी और बेहतर उपलब्धियां हासिल कर सकें, इसलिए देर न करें—अगला पृष्ठ पलटें!

अध्याय 1: व्याख्या, उद्धरण, तथ्य

मनुष्य जिज्ञासा का एक अंतहीन स्रोत हैं। वे जो सोचते हैं या जो करते हैं, उसके पीछे के कारणों ने व्यक्तित्व मनोविज्ञान नामक विज्ञान की एक पूरी शाखा को जन्म दिया है। यह मूल रूप से मनोविज्ञान की वह शाखा है जो व्यक्तित्व का अध्ययन करती है और यह देखती है कि यह एक व्यक्ति से दूसरे व्यक्ति में कैसे भिन्न होता है। यह किसी व्यक्ति, उसकी मनोवैज्ञानिक प्रक्रिया, मनोवैज्ञानिक भिन्नताओं, मनोवैज्ञानिक समानताओं और मानव स्वभाव की एक सुसंगत तस्वीर बनाने से संबंधित है। सरल शब्दों में, यह इन पाँच प्रश्नों के उत्तर देने का प्रयास करती है:

- किसी व्यक्ति के व्यक्तित्व का निर्माण किन गुणों से होता है?
- एक व्यक्ति कैसे सोचता है?
- एक व्यक्तित्व दूसरे से किस प्रकार भिन्न होता है?
- एक व्यक्तित्व दूसरे व्यक्तित्व से किस प्रकार मिलता-जुलता है?
- किसी व्यक्ति में जन्म से ही कौन से व्यक्तित्व लक्षण मौजूद होते हैं?

जन्म?

यह देखने में तो पाँच सवालों का एक सरल अध्ययन लगता है, लेकिन वास्तव में यह इतना व्यापक क्षेत्र है कि मुझे संदेह है कि यह पुस्तक लोगों के बारे में सब कुछ बता पाएगी। फिर भी, हम इस बात पर ध्यान केंद्रित करने का प्रयास करेंगे कि व्यक्तित्व दूसरों के साथ संवाद को कैसे प्रभावित करता है। इससे भी महत्वपूर्ण बात यह है कि हम इस बारे में बात करेंगे कि आप मौखिक और गैर-मौखिक संचार दोनों के माध्यम से विभिन्न व्यक्तित्वों के साथ संबंध कैसे बना सकते हैं।

व्यक्तित्व क्या है?

व्यक्तित्व की कई परिभाषाएँ हैं, लेकिन इस पुस्तक के लिए हम इसे किसी व्यक्ति के गुणों के समूह के रूप में परिभाषित करेंगे। ये गुण व्यक्ति की संज्ञानात्मक क्षमता, भावना, प्रेरणा, व्यवहार और परिवेश को प्रभावित करते हैं। इसलिए, आपका व्यवहार अक्सर इस बात पर निर्भर करता है कि आप कौन हैं, आप कहाँ हैं और आप किसके साथ हैं। वास्तव में, व्यक्तित्व शब्द लैटिन शब्द 'पर्सोना' से आया है, जिसका अर्थ है मुखौटा। यही कारण है कि लोग अक्सर कहते हैं कि वे अलग-अलग परिस्थितियों में अलग-अलग मुखौटे पहनते हैं।

व्यक्तित्व को परिभाषित करने, उसका वर्णन करने और उसे वर्गीकृत करने के उद्देश्य से किए गए अध्ययन कई वर्षों से मौजूद हैं। यदि आपको नहीं पता, तो बता दें कि लोकप्रिय राशि चिन्ह वास्तव में जन्मतिथि के आधार पर व्यक्तित्व को वर्गीकृत करने का एक तरीका है। हालांकि, चूंकि व्यक्तित्व को वर्गीकृत करने का यह तरीका विज्ञान द्वारा समर्थित नहीं है, इसलिए हम इस पर चर्चा नहीं करेंगे। इसके बजाय, हम उन तरीकों पर ध्यान केंद्रित करेंगे जिन पर बहुत सारे अध्ययन किए गए हैं।

अंतर्मुखी और बहिर्मुखी

आज के समय में शायद यही सबसे प्रचलित वर्गीकरण है। आम धारणा यह है कि अंतर्मुखी शांत होते हैं और बहिर्मुखी मुखर। हालांकि, यह वास्तव में प्रत्येक व्यक्तित्व की विशिष्टता का ही एक रूप है। बहिर्मुखी और अंतर्मुखी के बीच मुख्य अंतर उनके मस्तिष्क की कार्यप्रणाली पर आधारित होता है। जी हां—यह अंतर मस्तिष्क से जुड़ा है और वैज्ञानिक अध्ययनों से भी यह सिद्ध हो चुका है।

अध्ययनों से पता चलता है कि बहिर्मुखी लोगों में डोपामाइन का सक्रियण कम समय में हो जाता है। डोपामाइन शरीर का खुशी का हार्मोन है और इसी के अनुसार, बहिर्मुखी लोगों में डोपामाइन का सक्रियण स्वाद, स्पर्श, दृश्य और श्रवण इंद्रियों के माध्यम से होता है। यह तीव्र होता है और पांचों इंद्रियों द्वारा पूरी तरह से महसूस किया जाता है। यही कारण है कि जब बहिर्मुखी लोग जुआ खेलते हैं, तो उन्हें मिलने वाला रोमांच अधिक तीव्र और तीव्र होता है। दूसरी ओर, अंतर्मुखी लोगों में डोपामाइन का सक्रियण अधिक जटिल होता है। यह प्रक्रिया योजना बनाने, याद रखने और समस्याओं को हल करने से होकर गुजरती है।

इसका क्या मतलब है? दरअसल, बहिर्मुखी लोगों के दिमाग की बनावट ऐसी होती है जो उन्हें पुरस्कार पाने के लिए प्रेरित करती है, जबकि अंतर्मुखी लोगों के मामले में ऐसा नहीं होता।

बेशक, यह एक बहुत ही अस्पष्ट व्याख्या लगती है। तो फिर हम अंतर कैसे कर सकते हैं? शायद इस अंतर को समझाने का एक बेहतर तरीका ऊर्जा के संदर्भ में है।

अंतर्मुखी और बहिर्मुखी लोग ऊर्जा कैसे प्राप्त करते हैं और कैसे ऊर्जा पुनः प्राप्त करते हैं?

देखिए, अंतर्मुखी लोग अकेले रहकर सबसे अच्छी तरह ऊर्जा प्राप्त करते हैं। लोगों के साथ रहने से उनकी ऊर्जा कम हो जाती है और उस ऊर्जा को वापस पाने के लिए उन्हें

अकेले रहने की जरूरत होती है।
बहिर्मुखी लोग इसके बिल्कुल विपरीत होते हैं। अगर वे लंबे समय तक अकेले रहते हैं, तो उन्हें ऐसा लगता है जैसे उनकी ऊर्जा खत्म हो रही हो। इसलिए, बहिर्मुखी लोगों को अपनी ऊर्जा को पुनः प्राप्त करने के लिए अन्य लोगों के साथ मेलजोल की आवश्यकता होती है।
यह सचमुच इतना ही सरल है। यही कारण है कि अंतर्मुखी होने के बावजूद भी वे दूसरों के साथ घुलमिल सकते हैं, पार्टियों में शामिल हो सकते हैं और विभिन्न समारोहों में जा सकते हैं। इसी तरह, कुछ बहिर्मुखी लोग अत्यधिक सक्रियता के कारण अकेले में कुछ शांत समय बिताना पसंद करते हैं। इसलिए, मैं नहीं चाहता कि आप यह सोचें कि बहिर्मुखी लोगों को कभी शांत पल नहीं चाहिए होते या अंतर्मुखी लोग कभी दूसरों के साथ नहीं रहना चाहते। दोनों ही व्यक्तित्व अवसर मिलने पर एक-दूसरे के साथ घुलमिल सकते हैं, लेकिन उनकी स्वाभाविक प्रवृत्ति यह है कि जरूरत पड़ने पर वे वापस अंतर्मुखी हो जाते हैं।
इन दोनों प्रकार के व्यक्तित्वों के बीच का अंतर आपको यह समझने में मदद करेगा कि आप किसी व्यक्ति से किस प्रकार संवाद करना चाहते हैं या उससे संबंध बनाना चाहते हैं। उदाहरण के लिए, यदि आप किसी अंतर्मुखी व्यक्ति के लिए जन्मदिन की पार्टी की योजना बना रहे हैं, तो एक छोटा और शांत आयोजन उनके लिए अधिक उपयुक्त होगा। वे ऐसे उपहारों की सराहना करते हैं जिनका वे अकेले आनंद ले सकें, और किसी अंतर्मुखी व्यक्ति से मिलने के लिए, आपको एक शांत स्थान चुनना चाहिए जहाँ हल्का संगीत हो और व्यक्तिगत बातचीत के लिए पर्याप्त गोपनीयता हो। दूसरी ओर, एक बहिर्मुखी व्यक्ति ऐसे उपहार की सराहना करेगा जो सामाजिकता को बढ़ावा दे या ऐसी गतिविधियों में शामिल हो जिनमें रोमांच हो। किसी बहिर्मुखी व्यक्ति से संबंध बनाने के लिए आप उसे स्थानीय बार या किसी उत्सव में ले जा सकते हैं। इस पुस्तक में आगे चलकर हम इस बारे में और अधिक बात करेंगे कि अंतर्मुखी और बहिर्मुखी लोग मानवीय संबंधों की सराहना कैसे करते हैं और उन्हें क्या प्रेरित करता है।
मायर्स ब्रिग्स टाइप इंडिकेटर
अगर आप फेसबुक पर एक नज़र डालेंगे, तो आपको मायर्स ब्रिग्स टाइप इंडिकेटर या एमबीटीआई पर्सनैलिटी टेस्ट को समर्पित दर्जनों या सैकड़ों फेसबुक ग्रुप मिल जाएंगे।

इसे कार्ल जंग ने लोकप्रिय बनाया था और पहले कंपनियां इसका इस्तेमाल भर्ती के लिए करती थीं। कार्ल जंग इस व्यक्तित्व वर्गीकरण के मुख्य समर्थक थे और वे एक मनोविश्लेषक और मनोचिकित्सक थे जिन्होंने विश्लेषणात्मक मनोविज्ञान की स्थापना की थी।

एमबीटीआई व्यक्तित्व वर्गीकरण के अंतर्गत, अंतर्मुखी और बहिर्मुखी वर्गीकरणों का विस्तार किया गया है। पारंपरिक अंतर्मुखी बनाम बहिर्मुखी वर्गीकरण के बजाय, अब व्यक्तित्वों को आठ अलग-अलग श्रेणियों के आधार पर वर्गीकृत किया जाता है। एमबीटीआई विचारधारा के अनुसार, आप निम्न में से कोई एक हो सकते हैं:

- अंतर्मुखी या बहिर्मुखी
- संवेदन या सहज ज्ञान
- सोचना या महसूस करना
- बोध या निर्णय: वास्तव में इसके लिए ऑनलाइन परीक्षण उपलब्ध हैं जो आपको आपके व्यक्तित्व का प्रकार बता सकते हैं और यह भी बता सकते हैं कि आप किस प्रकार के व्यक्ति हैं, आप कैसे सोचते हैं, आप दुनिया को कैसे देखते हैं, इत्यादि।

MBTI सिद्धांत के अंतर्गत कुल 16 व्यक्तित्व प्रकार हैं। यह कैसे काम करता है? उदाहरण के लिए, परीक्षण से पता चलता है कि आप अंतर्मुखी, सहज, विचारक और निर्णायक हैं। इसका मतलब है कि आपका व्यक्तित्व प्रकार INTJ है। आप देखेंगे कि हमने सहज शब्द में "n" को बड़े अक्षरों में लिखा है क्योंकि इससे व्यक्तित्व प्रकार के अन्य "I" से अंतर स्पष्ट होता है।

दूसरी तरफ, आप बहिर्मुखी, सहज, संवेदक और बोधशील भी हो सकते हैं—जो आपको ENSP बनाता है। समझ रहे हैं ना? इन विशेषताओं के सभी संभावित संयोजनों से 16 अलग-अलग व्यक्तित्व बनते हैं और प्रत्येक व्यक्तित्व का अपना अनूठा आकर्षण और, ज़ाहिर है, अपनी अनूठी कमियाँ होती हैं। हालाँकि, मैं चाहता हूँ कि आप यह समझें कि ESFP, INTJ का स्वतः विपरीत नहीं है, सिर्फ इसलिए कि सभी अक्षर उलट दिए गए हैं। यह उससे कहीं अधिक जटिल है, इसीलिए इसे पूरी तरह से समझाना मुश्किल हो सकता है, लेकिन हम पूरी कोशिश करेंगे।

यहां सवाल यह है कि इतने सारे व्यक्तित्व प्रकार क्यों हैं? कार्ल जंग ने एक बार कहा था, "शुद्ध बहिर्मुखी या अंतर्मुखी जैसी कोई चीज नहीं होती। ऐसे व्यक्ति को पागलखाने में होना चाहिए।"

शायद इसी वजह से अंतर्मुखी और बहिर्मुखी की पारंपरिक अवधारणा का विस्तार हुआ है। अब हम सिर्फ इस बात पर ध्यान नहीं देते कि आप ऊर्जा को कैसे संसाधित करते हैं, बल्कि इस बात पर भी ध्यान देते हैं कि आप विचारों, भावनाओं आदि को कैसे संसाधित करते हैं।

इन अक्षरों का क्या अर्थ है?

चूंकि हम अंतर्मुखी बनाम बहिर्मुखी स्थिति के बारे में पहले ही बात कर चुके हैं, इसलिए हम इस सूची में इसका वर्णन नहीं करेंगे। MBTI के संदर्भ में अन्य अक्षरों का अर्थ इस प्रकार है:

- संवेदन – यदि आप इस प्रकार के व्यक्ति हैं, तो इसका अर्थ है कि आप जागरूक हो जाते हैं

  या आप पहले विशिष्ट तथ्यों पर ध्यान केंद्रित करना पसंद करते हैं?

  इसका यह भी अर्थ है कि आप मुख्य रूप से अपनी पांचों इंद्रियों पर निर्भर रहते हैं और उनका उपयोग करते हैं।

  आगे बढ़ें, अपने आस-पास के वातावरण को समझें और कुछ नया सोचें।

  निर्णय।

- सहज ज्ञान – इसे अक्षर "N" से दर्शाया जाता है, जिसका अर्थ है कि आप पसंद करते हैं

  पहले समग्र दृष्टिकोण पर ध्यान केंद्रित करें और उसी के अनुसार योजना बनाएं। सहज ज्ञान वाले लोग भी निर्भर करते हैं।

  वे अपने परिवेश को समझने के लिए काफी हद तक अंतर्ज्ञान या सहज ज्ञान पर निर्भर रहते हैं।

- विचारक – इसमें उस प्रक्रिया के बारे में बताया गया है जिसके द्वारा आप किसी निष्कर्ष पर पहुंचते हैं।

  निर्णय। संवेदन या अंतर्ज्ञान वह तरीका है जिससे आप संदेश प्राप्त करते हैं।

  सोचना या महसूस करना वह तरीका है जिससे आप उस संदेश को समझते हैं। विचारक इसका उपयोग करते हैं।

  प्राप्त संदेश को संसाधित करने के लिए तार्किक विश्लेषण करना।

- भावना – इस स्पेक्ट्रम के दूसरे छोर पर भावनाशील लोग होते हैं, जो

वे मुख्य रूप से भावनाओं का उपयोग करते हैं। वे इसमें शामिल सभी लोगों के मूल्यों का ध्यान रखते हैं।

और उनके साथ सामंजस्य स्थापित करने का प्रयास करें।

● निर्णय लेने वाले लोग – निर्णय लेने वाले लोग वे होते हैं जो अपना जीवन योजनाबद्ध तरीके से जीना चाहते हैं।

बाहर निकलें। आप प्लान ए, प्लान बी, प्लान सी, या कोई अन्य बैकअप बनाना चाहते हैं।

जो आपके लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए आवश्यक हो सकता है।

● बोधकर्ता – ये वे लोग हैं जो परिस्थितियों के अनुरूप चलना पसंद करते हैं।

आप अपने विकल्पों को खुला रखना चाहते हैं और आवश्यकतानुसार उनमें बदलाव करना चाहते हैं।

बाद में हम इस बारे में और बात करेंगे, लेकिन फिलहाल जिस तरह से चीजें दिख रही हैं, उससे आप समझ सकते हैं कि व्यक्तित्व का यह वर्गीकरण दूसरों के साथ जुड़ने में आपकी मदद कैसे कर सकता है।

एननेग्राम व्यक्तित्व वर्गीकरण

व्यक्तित्व के एननेग्राम सिद्धांत के अनुसार, कुल नौ अलग-अलग व्यक्तित्व प्रकार होते हैं। ये सभी आपस में जुड़े हुए हैं और मुख्य रूप से चिली के मनोचिकित्सक क्लाउडियो नारंजो की शिक्षाओं से लिए गए हैं। एमबीटीआई की तरह, एननेग्राम का उपयोग भी व्यवसाय प्रबंधन में किया जाता था ताकि व्यवसाय मालिकों को अपने कर्मचारियों और विशिष्ट भूमिकाओं के लिए उनकी उपयुक्तता के बारे में जानकारी मिल सके। आजकल, इसे भर्ती का एक बड़ा निर्णायक कारक नहीं माना जाता है, लेकिन कुछ कंपनियां अभी भी अपनी भर्ती प्रक्रिया को निर्देशित करने के लिए इसका उपयोग कर सकती हैं।

यहां एनीग्राम प्रणाली के अंतर्गत परिभाषित विभिन्न व्यक्तित्व प्रकारों का एक संक्षिप्त अवलोकन दिया गया है।

1. सुधारक: तर्कसंगत, सिद्धांतवादी, उद्देश्यपूर्ण, पूर्णतावादी, आत्म-नियंत्रित और आदर्शवादी
2. सहायक: देखभाल करने वाला, भावुक, उदार, अधिकार जताने वाला, लोगों के प्रति संवेदनशील।

मनभावन और पारस्परिक

3. उपलब्धि हासिल करने वाला: सफलता-उन्मुख, अनुकूलनशील, उत्कृष्ट, छवि-
   सचेत, प्रेरित और व्यावहारिक
4. व्यक्तिवादी: संवेदनशील, अभिव्यंजक, नाटकीय, गुस्सैल,
   आत्ममग्न और एकांतप्रिय
5. अन्वेषक: बौद्धिक प्रकार का, बोधगम्य, गुप्त, एकांतप्रिय,
   नवोन्मेषी और गहन
6. वफादार: प्रतिबद्ध, सक्रिय, चिंतित, शंकालु,
   जिम्मेदार और सुरक्षा उन्मुख
7. उत्साही व्यक्ति: व्यस्त, मौज-मस्ती पसंद करने वाला, बहुमुखी प्रतिभा वाला, बिखरा हुआ, आसानी से विचलित होने वाला।
   और सहज
8. चुनौती देने वाला: दबंग, निर्णायक, टकरावशील, आत्म-
   आत्मविश्वासी, दृढ़ निश्चयी और शक्तिशाली
9. शांतिदूत: सहज, ग्रहणशील, आश्वस्त करने वाला, आत्मसंतुष्ट,
   मिलनसार और विनम्र

यह वर्गीकरण की सिर्फ एक बुनियादी रूपरेखा है। आगे हम इस पर विस्तार से चर्चा करेंगे ताकि आपको पता चल सके कि प्रत्येक प्रकार के साथ सबसे अच्छे तरीके से कैसे जुड़ना है।

कीर्सी स्वभाव छांटने वाला

कीर्सी सिस्टम (KTS) के नाम से जानी जाने वाली यह व्यक्तित्व वर्गीकरण प्रणाली MBTI से थोड़ी मिलती-जुलती है और इसने दुनिया की कुछ सबसे बड़ी कंपनियों की भर्ती प्रक्रियाओं पर गहरा प्रभाव डाला है। उदाहरण के लिए, एक समय में कोका-कोला, 7-इलेवन, आईबीएम, बैंक ऑफ अमेरिका और यहां तक कि अमेरिकी वायु सेना जैसी कंपनियों ने भी इस व्यक्तित्व मूल्यांकन तकनीक का इस्तेमाल किया था। इस सिद्धांत के अनुसार, मूल रूप से चार स्वभाव होते हैं जिन्हें दो श्रेणियों में बांटा गया है और प्रत्येक श्रेणी में दो प्रकार हैं। इस प्रकार, MBTI की तरह ही, कीर्सी प्रणाली में कुल 16 प्रकार हैं। दिलचस्प बात यह है कि ये 16 व्यक्तित्व MBTI व्यक्तित्व

वर्गीकरण में पाए जाने वाले 16 व्यक्तित्वों से मेल खाते हैं, हालांकि इनके नाम अलग-अलग हैं।

इन व्यक्तित्व प्रकारों का एक संक्षिप्त विवरण इस प्रकार है:

● कारीगर – कारीगर एक अनुकूलनीय तरीके से प्रभाव डालना चाहते हैं

उनका व्यक्तित्व उन्हें समस्या निवारण में उत्कृष्ट बनाता है।

अपनी फुर्तीली क्षमताओं और वाद्ययंत्रों के उपयोग में उत्कृष्टता के लिए जाने जाते हैं,

उन्हें अपने लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए आवश्यक उपकरण और सामग्री उपलब्ध कराई जाएगी।

वे अक्सर अपनी सबसे बड़ी संपत्ति के साथ निपुणता और प्रेरणा की तलाश करते हैं।

उनकी जरूरतों को पूरा करने के लिए रणनीति विकसित करने की क्षमता होना। कारीगर इस श्रेणी में आते हैं।

दो अलग-अलग भूमिकाएँ:

मनोरंजनकर्ता – ये सूचनात्मक या प्रतिक्रियाशील कलाकार होते हैं। इसका मूल अर्थ यह है कि उनकी बुद्धि तात्कालिकता पर केंद्रित होती है, जिससे वे किसी भी परिस्थिति में ढलने में सक्षम होते हैं।

मनोरंजनकर्ताओं को आगे संगीतकार और कलाकार के रूप में वर्गीकृत किया जाता है।

संचालक – ये वे सक्रिय या निर्देशात्मक कारीगर हैं। इनकी विशिष्टता यह है कि इनमें लक्ष्य को ज़्यादा प्रभावित किए बिना किसी प्रक्रिया को गति देने या गतिविधियों को तेज़ी से पूरा करने की अनूठी क्षमता होती है।

इन्हें आगे शिल्पकार और प्रमोटर में विभाजित किया गया है।

● अभिभावक – ये वे लोग हैं जिन्हें चीजों को समयबद्ध करना पसंद है और

वे संगठित हैं। वे सुरक्षा चाहते हैं और स्वयं में जिम्मेदारी को महत्व देते हैं।

और अन्य लोग। वे रसद में उत्कृष्ट हैं और अच्छा काम करते हैं।

समर्थक और सुविधादाता। वे दो अलग-अलग भूमिकाओं में विभाजित हो जाते हैं:

प्रशासक – ये वे लोग हैं जो नियमों का पालन करने में सक्रिय और कुशल होते हैं। इन्हें आगे निरीक्षकों और पर्यवेक्षकों में वर्गीकृत किया

गया है।

संरक्षक – इन्हें प्रतिक्रियाशील संरक्षक के रूप में जाना जाता है, और ये सहायक भूमिकाओं में सबसे अच्छे होते हैं। इस प्रकार के वर्गीकरण में रक्षक और प्रदाता शामिल हैं।

● आदर्शवादी – वे करुणामय और अमूर्त दोनों होते हैं। उनकी प्रेरणाएँ व्यक्तिगत विकास और अर्थ की ओर केंद्रित। अपनी अनूठी विशेषताओं के कारण वे अपने आप से जुड़ाव रखते हैं और जब उन्हें किसी भूमिका में रखा जाता है तो वे उत्कृष्ट प्रदर्शन करते हैं।

इसके लिए कूटनीति की आवश्यकता होती है। उनकी दो अलग-अलग भूमिकाएँ हैं:

मार्गदर्शक – ये वे लोग हैं जो विकास की भूमिकाओं में सर्वश्रेष्ठ होते हैं। जैसा कि नाम से ही स्पष्ट है, वे लोगों का मार्गदर्शन करने और उन्हें अपनी पूरी क्षमता विकसित करने में मदद करने में माहिर होते हैं। इनकी भूमिका के अन्य रूप हैं परामर्शदाता और शिक्षक।

एडवोकेट्स – जैसा कि नाम से पता चलता है, आदर्शवादी की यह भूमिका मध्यस्थता पर केंद्रित है। वे लोगों के बीच की खाई को पाटने में माहिर एडवोकेट्स होते हैं। इस भूमिका के अन्य रूपों में हीलर और चैंपियन शामिल हैं।

● तर्कसंगत – ये वे लोग हैं जो वस्तुनिष्ठ और अमूर्त दोनों होते हैं। मुख्य लक्ष्य में आत्म-नियंत्रण और उन सभी चीजों पर महारत हासिल करना शामिल है जिनकी उन्हें आवश्यकता है।

उपलब्धि हासिल करना। इस व्यक्तित्व प्रकार के लोग ज्ञान को महत्व देते हैं।

और सबसे बढ़कर योग्यता। सबसे बड़ी ताकत रणनीति है और समस्याओं को तार्किक दृष्टिकोण से देखने की क्षमता। वे इस श्रेणी में आते हैं।

दो भूमिकाएँ:

समन्वयक – इनकी बुद्धि मुख्य रूप से व्यवस्था स्थापित करने की ओर विकसित होती है। भूमिका के विभिन्न रूपों में मास्टरमाइंड और फील्ड मार्शल शामिल हैं।

इंजीनियर – निर्माण कार्य में उत्कृष्ट, इंजीनियरों की भूमिका के निम्नलिखित प्रकार होते हैं: वास्तुकार और आविष्कारक।

आगे चलकर हम इन व्यक्तित्व प्रकारों और उनसे संबंध बनाने के तरीकों के बारे में और अधिक बात करेंगे।

सभी प्रकार के व्यक्तित्वों का स्पेक्ट्रम

मैं इस बात पर जितना जोर दूं उतना कम है—व्यक्तित्व एक स्पेक्ट्रम है। इसका मतलब है कि कोई निश्चित या स्थायी व्यक्तित्व प्रकार नहीं होता। कोई व्यक्ति 100% अंतर्मुखी या बहिर्मुखी नहीं होता। यह केवल एक "पसंद" की बात है। इसलिए, अगर विकल्प दिया जाए, तो एक व्यक्ति अंतर्मुखी के लक्षण प्रदर्शित करेगा, लेकिन यदि आवश्यक हो, तो वह बहिर्मुखी लक्षण भी प्रदर्शित कर सकता है।

अध्याय 2: समस्याएं और लाभ

इस अध्याय में, हम सबसे पहले शारीरिक भाषा को समझने के फायदे और नुकसान के बारे में बात करेंगे। सच तो यह है कि शारीरिक भाषा एक सटीक विज्ञान नहीं है और यह जितनी उपयोगी हो सकती है, उतनी ही आपके सामाजिक जीवन में हानिकारक भी हो सकती है। यहां कुछ ऐसी बातें हैं जिन पर आपको ध्यान देना चाहिए।

संस्कृति का प्रभाव

एक बात जिस पर मैं आपका ध्यान दिलाना चाहता हूँ, वह है शारीरिक भाषा पर संस्कृति का प्रभाव। जब आप लोगों से संवाद करने का प्रयास करते हैं, चाहे मौखिक रूप से हो या गैर-मौखिक रूप से, तो आप पाएंगे कि कुछ क्रियाएँ उनकी संस्कृति या उनके पालन-पोषण के परिवेश के लिए विशिष्ट होती हैं। उदाहरण के लिए, एशियाई देशों में, झुकना सम्मान का प्रतीक माना जाता है, जबकि अमेरिकी देशों में, सामान्य "झुकने" का अर्थ केवल सिर हिलाकर अभिवादन करना रह गया है। यह भी ध्यान दें कि एशियाई देशों में, झुकने की गहराई दूसरे व्यक्ति के प्रति सम्मान की गहराई को दर्शाती है।

तो फिर इसमें समस्या क्या है? दरअसल, अगर आप किसी अलग पृष्ठभूमि के व्यक्ति से संवाद करने की कोशिश कर रहे हैं, तो आपको उनकी संस्कृति के बारे में जानकारी जुटानी होगी। कौन से हावभाव उचित माने जाते हैं और कौन से सम्मान का प्रतीक हैं? भले ही दूसरा व्यक्ति यह समझ जाए कि आप भी अलग पृष्ठभूमि से हैं और उनके हावभावों से परिचित नहीं हैं, लेकिन आप पाएंगे कि थोड़ी सी अतिरिक्त मेहनत आपको दूसरों से अलग पहचान दिला सकती है।

मुझे उनके व्यक्तित्व के प्रकार का कैसे पता चलेगा?

अब जब आप अलग-अलग व्यक्तित्व प्रकारों को जान चुके हैं, तो अगली समस्या जिसका आपको सामना करना होगा वह है—इनमें अंतर कैसे करें? दुर्भाग्य से, आप सीधे लोगों के पास जाकर उनसे उनके व्यक्तित्व प्रकार के बारे में नहीं पूछ सकते। वास्तव में, बहुत से लोग MBTI, एननेग्राम या अन्य व्यक्तित्व संकेतक प्रकारों के बारे में नहीं जानते होंगे। जब तक आप उनके अच्छे मित्र न हों, तब तक यह भी संभव नहीं है कि आप उनसे कोई प्रश्नावली भरवाकर उनके व्यक्तित्व प्रकार का पता लगा सकें।

तो फिर हम क्या करते हैं? हम संकेतों, व्यवहार, बोलने के तरीके आदि को देखकर किसी व्यक्ति के व्यक्तित्व का प्रकार निर्धारित करते हैं। यह मुश्किल हो सकता है और संभवतः आप हर बार शत प्रतिशत सही नहीं होंगे, लेकिन इससे आपको दूसरे व्यक्ति से संवाद करते समय आगे बढ़ने का कुछ अंदाजा मिल जाएगा।

आपके लिए एक अच्छी खबर है: आपको पहले से ही बॉडी लैंग्वेज की समझ है। यहां तक कि बचपन से ही यह देखा गया है कि इंसान स्वाभाविक रूप से अपने माता-पिता, या किसी भी ऐसे व्यक्ति के मूड या हावभाव के अनुसार प्रतिक्रिया करते हैं जो उनकी देखभाल कर रहा होता है। संभवतः आप यह समझ सकते हैं कि आपके आस-पास कोई व्यक्ति दुखी, क्रोधित, निराश या किसी अन्य भावना का अनुभव कर रहा है। सामान्य नियम के अनुसार, आप किसी व्यक्ति के जितने करीब होते हैं, उनके आंतरिक विचारों और भावनाओं को समझना उतना ही आसान हो जाता है।

इस पुस्तक में आगे चलकर हम इस बारे में बात करेंगे कि स्पष्ट संकेतों और इसी तरह की चीजों को पढ़कर विभिन्न व्यक्तित्व प्रकारों को कैसे पहचाना जाए।

शारीरिक भाषा पर अत्यधिक निर्भर रहना

मैं आपको यह भी बताना चाहता हूँ कि शारीरिक भाषा सुनना का पूरक है। शारीरिक भाषा से आपको किसी व्यक्ति के मन की स्थिति का अंदाजा लग सकता है, लेकिन आपको उनकी बातों को भी नजरअंदाज नहीं करना चाहिए। पहले उनकी बात ध्यान से सुनें और अगर आपको कोई उलझन या संदेह हो, तो उनकी शारीरिक भाषा पर ध्यान दें। इससे आपको स्थिति का काफी हद तक अंदाजा हो जाएगा। याद रखें, कई बार किसी व्यक्ति की शारीरिक भाषा को देखने के बजाय सुनना बेहतर होता है। दरअसल, कई मामलों में शारीरिक भाषा का इस्तेमाल उनकी कही हुई बात पर जोर देने के लिए किया जाता है, इसलिए बेहतर यही है कि आप सुनें और देखें भी।

समूहों की शक्ति

किसी समूह का हिस्सा होना, लोगों के विचारों, भावों और शारीरिक हावभाव को समझने में एक और बाधा है। समूह किसी व्यक्ति के किसी विशेष परिस्थिति से निपटने के तरीके को प्रभावित करते हैं, खासकर दबाव में। मुझे यकीन है कि जीवन में कभी न कभी आपने किसी समूह की मौजूदगी के कारण अपना मन बदला होगा। हो सकता है कि वे सभी किसी विशेष कार्य योजना पर सहमत हों और इसलिए आप भी उस निर्णय से सहमत होने के लिए विवश हो जाएं। या शायद आपने उस समूह में

अच्छा दिखने के लिए कोई निर्णय लिया हो। समूहों के मामले में अनुरूपता ही सबसे महत्वपूर्ण शब्द है। हर व्यक्ति समुदाय द्वारा स्वीकार किया जाना चाहता है और ऐसा करने के लिए, उसे समुदाय की अपेक्षाओं के अनुरूप व्यवहार करना पड़ता है। यही कारण है कि किसी पार्टी में अंतर्मुखी व्यक्ति को पहचानना मुश्किल हो सकता है क्योंकि कुछ अंतर्मुखी व्यक्ति बहिर्मुखी लोगों की संगति में बहिर्मुखी विशेषताओं को अपना लेते हैं। वास्तव में, एक अध्ययन यह मापने के लिए किया गया था कि एक समूह किसी व्यक्ति के निर्णय को कितना बुरी तरह प्रभावित कर सकता है।
जब लोगों को अपने द्वारा माने जाने वाले "सही" उत्तर और समूह द्वारा माने जाने वाले उत्तर के बीच चुनाव करने को कहा गया, तो 75% लोगों ने गलत होने के बावजूद समूह के उत्तर को चुना। समूह इतने शक्तिशाली होते हैं कि वे गलत व्यवहार को भी "सामान्य" बना सकते हैं। इसका सीधा सा मतलब है कि कोई ऐसा कार्य जिसे आम तौर पर "बुरा" माना जाता है, समूह द्वारा अनुमति दिए जाने या बार-बार किए जाने पर सामान्य हो जाता है। इसके अच्छे उदाहरण हैं: धमकाना, अत्यधिक शराब पीना, नशीली दवाओं का सेवन या सिगरेट पीना। समूह किसी व्यक्ति के उनके निर्णयों का पालन न करने पर उसे दंडित भी करते हैं, जैसे कि उसे समूह से बाहर निकाल देना और उसे समाज से बहिष्कृत कर देना।
एक समूह किसी व्यक्ति के विचारों, धारणाओं और भावनाओं को और किस प्रकार प्रभावित करता है?

● समूह किसी विचार को बढ़ा-चढ़ाकर पेश करते हैं या किसी राय को अधिक शक्तिशाली बनाते हैं। लोग ऐसा महसूस करते हैं

जब वे ऐसे समूहों में शामिल होते हैं जो उनके अपने विचारों को मान्यता देते हैं तो वे आत्मविश्वास महसूस करते हैं या

विचार। इसी तरह श्रमिक संघ, नागरिक संघ या धर्मार्थ संस्थाएँ इतनी प्रभावशाली बन जाती हैं।

शक्तिशाली और व्यापक। इसे छोटी-छोटी आवाज़ों के एक साथ जुड़ने के रूप में सोचें।

एक ऐसी शक्तिशाली आवाज बनो जिसे हर जगह दूसरों द्वारा सुना जा सके।

● किसी व्यक्ति की सोच पर नेताओं का भी बहुत बड़ा प्रभाव पड़ता है।

व्यक्ति एक समूह का हिस्सा होता है। नेता समूहों को सही दिशा में ले जा सकते हैं।

वे जिस दिशा में जाना चाहते हैं या लोगों को किसी निश्चित बात पर सहमत होने के लिए राजी करना चाहते हैं

विचार। राजनीति से बेहतर इसका कोई उदाहरण नहीं है।

चेहरे-वाद की समस्या

चेहरे के आधार पर भेदभाव करना समाज में अक्सर होने वाली एक समस्या है, भले ही आपको इसका एहसास न हो। मूल रूप से, यह तब होता है जब लोग किसी व्यक्ति के रूप-रंग के आधार पर उसके बारे में राय बना लेते हैं। यह पूर्वाग्रह से कहीं अधिक गंभीर है, लेकिन मुख्य रूप से व्यक्ति के चेहरे—विशेष रूप से चेहरे की बनावट—पर आधारित है। चेहरे के आधार पर भेदभाव का मानना है कि किसी व्यक्ति के चेहरे की बनावट के आधार पर ही उसके व्यक्तित्व के बारे में धारणा बनाई जा सकती है। उदाहरण के लिए, अध्ययनों से पता चलता है कि स्त्री जैसे दिखने वाले लोग अक्सर बहिर्मुखी माने जाते हैं। उन्हें खुश और अधिक भरोसेमंद भी समझा जाता है। क्या इसका मतलब यह है कि स्त्री जैसे दिखने वाले लोग बहिर्मुखी स्वभाव के होते हैं? नहीं। इसका सीधा सा मतलब है कि जब आप किसी ऐसे व्यक्ति को देखते हैं जिसके चेहरे के हाव-भाव बहुत स्त्री जैसे होते हैं, तो आप तुरंत उसे बहिर्मुखी मान लेते हैं। लेकिन यह हमेशा सच नहीं होता।

मैं चाहता हूँ कि आप चेहरे की विशेषताओं से बनने वाली धारणाओं और किसी व्यक्ति की शारीरिक भाषा को समझने के बीच अंतर को समझें। चेहरे की विशेषताओं से बनने वाली धारणाएँ स्थिर या गतिहीन होती हैं। मूल रूप से, इसका अर्थ है कि व्यक्ति कुछ नहीं कर रहा है—उसका चेहरा तटस्थ है। उनके चेहरे से मिलने वाली धारणाएँ पूरी तरह से उनकी भावहीन विशेषताओं पर आधारित होती हैं।

चेहरे और शारीरिक हावभाव को पढ़ते समय, हम हलचल पर ध्यान देते हैं। लोग प्रतिक्रिया दे रहे होते हैं, कुछ कर रहे होते हैं या किसी चीज़ के बारे में सोच रहे होते हैं, जिसके परिणामस्वरूप उनके चेहरे के भाव और शरीर में उनकी सोच या भावना के अनुसार बदलाव आते हैं। हमें यहाँ इसी हलचल को पढ़ना है, न कि भावहीन चेहरों को।

शारीरिक आकर्षण

मुझे ये बात कहने में थोड़ी झिझक हो रही है, लेकिन बॉडी लैंग्वेज समझने में खूबसूरती एक बहुत बड़ा कारक होती है। चेहरे की बनावट या त्वचा के रंग से कहीं ज़्यादा,

समाज के सौंदर्य मानकों से मेल खाने वाला चेहरा किसी व्यक्ति की बॉडी लैंग्वेज समझने की क्षमता को बुरी तरह प्रभावित कर सकता है। उदाहरण के लिए, कितनी बार आपने कोई काम सिर्फ इसलिए किया है क्योंकि किसी खूबसूरत लड़की ने आपसे ऐसा करने को कहा था? कितनी बार आपने किसी महिला को सिर्फ इसलिए सच मान लिया है क्योंकि उसका चेहरा इतना मासूम है जितना आपने पहले कभी नहीं देखा? शारीरिक आकर्षण किसी व्यक्ति में उन सकारात्मक गुणों की छाप छोड़ सकता है जो वास्तव में उनमें नहीं होते। वहीं दूसरी ओर, सुंदर होना किसी व्यक्ति को अपने वास्तविक इरादों से आपका ध्यान भटकाने में भी मददगार साबित हो सकता है। इसके विपरीत, किसी के प्रति आकर्षित होने से आप सतही हरकतों को भी गहराई से समझने लगते हैं ताकि आपकी व्याख्या आपके व्यक्तिगत लक्ष्यों से मेल खाए। उदाहरण के लिए, किसी महिला को पसंद करने मात्र से आप उसकी हर हरकत को छेड़छाड़ समझ लेते हैं, जबकि वास्तव में वह उस स्थिति में बिल्कुल सामान्य व्यवहार कर रही होती है।

आपका मूड आपके पढ़ने पर असर डालता है

यहां एक और समस्या यह है कि आपकी व्याख्या उस विशेष क्षण में आपके विचारों या भावनाओं से प्रभावित होती है। यदि आप दुखी हैं, तो संभावना है कि आप दूसरों में भी वही भावना देखेंगे। यह आश्चर्य की बात नहीं है क्योंकि "समझना" मूल रूप से किसी स्थिति पर आपकी प्रतिक्रिया है, और प्रतिक्रिया आपके समग्र मानसिक और भावनात्मक स्वास्थ्य के लिए हानिकारक होती है। यही कारण है कि लोगों को समझने के दौरान निष्पक्ष दृष्टिकोण बनाए रखना महत्वपूर्ण है। यदि आपको कोई निर्णय लेना ही पड़े, तो कहानी के दोनों पहलुओं पर विचार करें, इसमें शामिल विभिन्न लोगों को ध्यान से देखें, उन्हें समझें और फिर अपना निर्णय लें। शांत और संयमित मन से ही दूसरों को समझना बुद्धिमानी है।

फिर भी, इसके फायदे हैं

तो आप शायद सोच रहे होंगे, बॉडी लैंग्वेज पढ़ने से जुड़ी इतनी सारी समस्याओं के बावजूद, मुझे इसमें क्यों समय और मेहनत लगानी चाहिए? खैर, कुछ कमियां हो सकती हैं, लेकिन मैं आपको यकीन दिलाता हूं कि इसके फायदे भी उतने ही हैं—शायद उससे भी कहीं ज्यादा। किसी व्यक्ति के हावभाव और बॉडी लैंग्वेज को समझने की क्षमता के कुछ फायदे यहां दिए गए हैं:

● आप लोगों से बेहतर तरीके से जुड़ सकते हैं। यही सबसे महत्वपूर्ण लाभ है।

हम इसे यहां सूचीबद्ध कर रहे हैं क्योंकि वास्तव में यही वह परिणाम है जो आप प्राप्त करना चाहते हैं।

इस किताब को पढ़कर। किसी व्यक्ति को देखकर तुरंत पता लगा पाना कि...

उनकी भावनाओं या विचारों से आपको अपनी प्रतिक्रिया को समायोजित करने में मदद मिल सकती है।

उनकी मदद करने के लिए। यह सामाजिक परिस्थितियों में बहुत उपयोगी हो सकता है, खासकर अगर

आप एक पार्टी की मेजबानी कर रहे हैं और चाहते हैं कि हर कोई इसमें शामिल महसूस करे। एक

लोगों की सोच के बारे में जानकारी होने से आपको अपनी बातचीत को संयमित करने में भी मदद मिलती है।

सुनिश्चित करें कि आपकी कही बातों से किसी को ठेस न पहुंचे।

● व्यापार या रोजगार में मदद करता है। कार्यस्थल भरा हुआ है।

सूक्ष्म, गैर-मौखिक संचार के तरीके, और यह बहुत उपयोगी हो सकता है।

सतह के नीचे क्या हो रहा है, यह जानने के लिए। क्या ग्राहक इसमें रुचि रखता है?

क्या वह आपकी प्रस्तुति पर ध्यान दे रहा है या पूरी तरह से विचलित दिख रहा है? इस पर ध्यान दें।

किन बातों पर सकारात्मक प्रतिक्रिया मिलती है और किन पर नकारात्मक।

अपने बॉस या क्लाइंट से मिलने वाली प्रतिक्रिया। यहां तक कि अपने सहकर्मियों के साथ भी,

लोगों के बीच मौन संचार को अच्छी तरह समझने से काम आसान हो जाता है।

आपको कार्यालय की आवश्यकताओं के अनुसार इसमें समायोजन करना होगा।

कम से कम, इन सूक्ष्म संकेतों को समझने से आपको पता चल जाएगा कि आपने कोई गलती की है या नहीं।

दफ्तर में एक छाप छोड़ना।

● संघर्ष को रोकने में मदद करता है। बॉडी रीडिंग का एक और बेहद उपयोगी लाभ।

भाषा संघर्ष का समाधान है। आप मौन संकेतों को पहचान सकते हैं।

आक्रामकता को उसके घटित होने से पहले ही रोक सकते हैं, जिससे आपको उसे रोकने का मौका मिल जाता है।

किसी भी नकारात्मक कार्रवाई को बिल्कुल सही समय पर रोकना। यह कई मामलों में उपयोगी है।

काम से लेकर पार्टियों तक, और अपने पार्टनर के साथ मतभेदों तक, हर तरह की स्थितियां उत्पन्न हो सकती हैं।

किसी भी स्थिति को बिगड़ने से पहले ही यह जान लें कि कब उसे शांत करना है।

कोई वापसी नहीं।

● लोगों की नज़र में अपनी छवि सुधारें। पहली छाप हमेशा मायने रखती है।

यह महत्वपूर्ण है, खासकर ऑफिस के माहौल में। बॉडी लैंग्वेज को पढ़ना जानना जरूरी है।

भाषा न केवल आपको यह बताती है कि दूसरे लोग कैसे सोचते हैं, बल्कि यह आपको भी बताती है।

आपको उनकी उपस्थिति में कैसा व्यवहार करना चाहिए। इसका मतलब यह है कि आप

किसी भी परिस्थिति के आधार पर लोगों की आपके बारे में धारणा को समायोजित करने में सक्षम होना।

यह स्थिति महत्वपूर्ण है यदि आप किसी क्षेत्र में अपनी मजबूत उपस्थिति बनाना चाहते हैं।

ऑफिस में या परिवार के दौरान अगर आप चीजों को गुप्त रखना चाहते हैं

सभाओं में। यह जानना कि कब बाहें फैलानी हैं या कब हाथ पीछे खींचना है।

पृष्ठभूमि के साथ खुद को अच्छी तरह से ढालना निश्चित रूप से लक्ष्य प्राप्त करने में मदद कर सकता है।

आप किसी भी परिस्थिति में जो प्रभाव डालना चाहते हैं।

● बेहतर संचारक बनें। बेशक, यदि आप इस स्थिति में हैं तो

मौखिक और गैर-मौखिक संचार को ग्रहण और व्याख्या करने में सक्षम होना, यह इस बात को दर्शाता है कि...

आप इन संदेशों का जवाब देने के लिए बिल्कुल सही जगह पर हैं। ऐसा न करें।

भूल जाइए—संचार एक दोतरफा प्रक्रिया है और संदेश भेजने के लिए

सही संदर्भ में संदेश भेजने के लिए, आपको संदेश प्राप्त करने में सक्षम होना चाहिए।

सही संदर्भ में। दोनों को सही ढंग से करने से प्रवाह की गारंटी मिलती है।

जानकारी स्थिर, त्वरित और सटीक है।

अध्याय 3: अंतर्मुखी व्यक्ति – पहचानें, संवाद करें और

व्यक्तित्व प्रकार प्रेरणाएँ

इस अध्याय में व्यक्तित्व के प्रकारों और उनके व्यक्तित्व के आधार पर लोगों से संबंध बनाने के तरीकों पर गहराई से चर्चा की जाएगी। मैं यहाँ "अनुमानित" शब्द पर विशेष ज़ोर देना चाहता हूँ क्योंकि जब तक आप उनसे कोई परीक्षण नहीं करवा लेते जिससे उनके व्यक्तित्व का प्रकार पता चल सके, तब तक संभवतः आप केवल अनुमान ही लगा रहे होंगे कि वे किस श्रेणी में आते हैं। इसीलिए यह अध्याय इस समस्या को हल करने में भी आपकी मदद करता है।

यह अध्याय व्यक्तित्व के प्रकारों को तीन तरीकों से समझाता है।

पहला भाग इस प्रश्न का उत्तर देता है: किसी विशिष्ट व्यक्तित्व प्रकार की क्या विशेषताएँ होती हैं? दूसरा भाग इस प्रश्न का उत्तर देता है: आप किसी विशिष्ट व्यक्तित्व प्रकार के व्यक्ति से कैसे संवाद और संबंध स्थापित कर सकते हैं? यह भाग आपको उस विशेष व्यक्ति से जुड़ने के लिए अपनी संचार शैली को अनुकूलित करने में मदद करेगा। याद रखें, इस पुस्तक का पूरा उद्देश्य लोगों के साथ बेहतर संबंध बनाने में आपकी सहायता करना है।

अंत में, तीसरा प्रश्न इस सवाल का जवाब देता है: इस व्यक्तित्व प्रकार की विशिष्ट प्रेरणा क्या होती है? यह महत्वपूर्ण है क्योंकि हर व्यक्ति की प्रेरणा अलग होती है। विभिन्न व्यक्तित्व प्रकार के लोगों के साथ बातचीत करते समय अक्सर उनके कुछ निश्चित लक्ष्य या उद्देश्य होते हैं। आप पाएंगे कि ये अलग-अलग प्रेरणाएँ आपको यह बेहतर ढंग से समझने में मदद कर सकती हैं कि वे किसी विशेष परिस्थिति में अंततः क्या चाहते हैं।

इस अध्याय और अगले अध्याय में, हम इस सवाल का जवाब देने जा रहे हैं: आप किसी अंतर्मुखी या बहिर्मुखी व्यक्ति की पहचान कैसे करते हैं? जैसा कि बताया गया है, लोग अपनी वास्तविक व्यक्तित्व संबंधी प्राथमिकताओं को छिपाने में माहिर होते हैं। इसलिए, एक अंतर्मुखी व्यक्ति हमेशा कमरे के कोने में बैठा नहीं रहता, वह गतिविधियों के केंद्र में हो सकता है और बस अपना सर्वश्रेष्ठ बहिर्मुखी व्यवहार कर रहा हो सकता है। यहां कुछ संकेत दिए गए हैं जो आपको इन व्यक्तित्व प्राथमिकताओं को पहचानने और उनसे बातचीत करने में मदद कर सकते हैं।

पहचान करने और संवाद स्थापित करने के बारे में बात करने से पहले, मैं आपको बताना चाहता हूँ कि पिछले अध्याय में हमने जो वर्गीकरण किए हैं, उन्हें ध्यान से देख लें। इस बार हम केवल अंतर्मुखी और बहिर्मुखी तक ही सीमित नहीं रहेंगे। बल्कि, हम थोड़ा और आगे बढ़कर MBTI व्यक्तित्वों के विभिन्न रूपों और उन्हें पहचानने के बाद उनसे संवाद करने के तरीकों के बारे में बात करेंगे। मैं चाहता हूँ कि आप समझें कि वर्गीकरण करना हमेशा आसान नहीं होता, खासकर यदि आप इसे पहली बार कर रहे हैं। कुछ विशेषताएँ पूरी तरह से आंतरिक होती हैं, जिसका अर्थ है कि आप उन्हें व्यक्ति के शब्दों और कार्यों में तुरंत नहीं देख पाएंगे। फिर भी, हम आपको लोगों से जुड़ने का सर्वोत्तम अवसर प्रदान करने का पूरा प्रयास करेंगे।

अंतर्मुखी व्यक्ति के लक्षण

● ध्यान भटकना – सामाजिक परिस्थितियों में, अंतर्मुखी व्यक्ति अक्सर ध्यान भटकने लगते हैं।

बातचीत के दौरान या सभी पक्षों के बीच में। वे आसानी से

बातचीत के दौरान वे एकदम शांत हो जाते हैं, मानो वे मानसिक रूप से बातचीत से बाहर निकल गए हों।

जगह। चिंता मत करो, वे देर-सवेर वापस आ जाएँगे, अक्सर पूछते हुए।

ऐसे प्रश्न पूछें जिनसे उन्हें बातचीत को समझने में मदद मिले।

● वे ही लोग हैं जो जल्दी चले जाते हैं। ऐसा सिर्फ एक बार नहीं बल्कि हर बार होता है।

पार्टियों या किसी अन्य सामाजिक परिस्थिति के दौरान का समय।

● अंतर्मुखी स्वभाव वाले लोग ही अक्सर पार्टियों के दौरान "गायब" हो जाते हैं।

वे ही लोग हैं जो घर के शांत हिस्से की ओर आकर्षित होते हैं।

अक्सर दूसरे अंतर्मुखी लोगों के साथ समूह बनाकर चुपचाप बातें करना

निजी स्थान। अक्सर, अंतर्मुखी लोग उन लोगों के करीब रहना पसंद करते हैं जिन्हें वे पहले से जानते हैं।

जानना।

● वे ऐसे लोग हैं जिन्हें किताबों, कलाओं या यहाँ तक कि अन्य चीजों में भी गहरी रुचि होती है।

कमरे में मौजूद जानवरों में। इस तरह की रुचि अक्सर उन्हें अनुमति देती है

अकेले होते हुए भी वे ऐसे प्रतीत होते हैं मानो वे आनंद ले रहे हों।

दल।

● लंबे समय तक साथ रहने पर वे काफी चिड़चिड़े हो सकते हैं।

ऐसा इसलिए है क्योंकि अंतर्मुखी लोगों को अक्सर सामाजिक मेलजोल के बाद "आराम का समय" चाहिए होता है।

पर्याप्त समय।

● जरूरत पड़ने पर मदद का हाथ बढ़ाने में भी वे ही सबसे आगे रहते हैं।

जब बात उन गतिविधियों की आती है जिनमें उन्हें अकेले रहने का मौका मिलता है। इसलिए, वे स्वेच्छा से काम कर सकते हैं।

डीजे की सेवा करना, घर की सफाई करना, किसी को खाना पहुंचाना, या यहाँ तक कि खुद भी कुछ करना।

तस्वीरें। इससे वे सभी गतिविधियों से दूर रहते हुए भी सक्रिय रह सकते हैं।

वास्तविक दल का हिस्सा होना।

एमबीटीआई के अनुसार अंतर्मुखी प्रकार

INFJ – अंतर्मुखी, सहज ज्ञान युक्त, भावुक, निर्णय लेने वाला

INFJ व्यक्तित्व वाले लोग बातचीत के दौरान रूपकों और प्रतीकों का भरपूर उपयोग करते हैं। वे अंतर्दृष्टि, दूरदृष्टि और भविष्यवाणियों के बारे में बात करना पसंद करते हैं, और साथ ही अपनी बातचीत में सहानुभूतिपूर्ण और स्नेहपूर्ण बने रहते हैं। अंतर्मुखी होने के कारण, उनकी संवाद क्षमता छोटे समूहों या आमने-सामने की बातचीत में सबसे अच्छी तरह प्रदर्शित होती है।

यहां INFJ के विशिष्ट लक्षण दिए गए हैं:

● वे अपनी बात को स्पष्ट रूप से व्यक्त करने के लिए प्रतीकों और रूपकों का प्रयोग करते हैं।

कहने की कोशिश कर रहे हैं। उनके पसंदीदा बातचीत के विषय इनके इर्द-गिर्द घूमते हैं।

भविष्य की कल्पनाएँ, भविष्यवाणियाँ और संभावनाएँ।

● वे "मैं" जैसे शब्दों का प्रयोग करके दूसरों के साथ एकजुटता दिखाना पसंद करते हैं।

बातचीत के दौरान "समझने" की क्षमता रखते हैं। आईएनएफजे स्वभाव के होते हैं और व्यवहारकुशल होते हैं।

और बहुत अनुकूलनीय होते हैं। वास्तव में, वे सामाजिक तौर पर आसानी से अपना रूप बदल सकते हैं।

विभिन्न आयोजनों के दौरान, वे लगातार अच्छे संबंध स्थापित करने में सफल रहे।

● INFJ अंतर्मुखी सहजज्ञ होते हैं, जिसका अर्थ है कि उनकी प्रक्रिया अधिकतर आंतरिक। इसीलिए उन्हें बातचीत में रूपक और प्रतीक पसंद आते हैं।

जब बात उनके पसंदीदा विषयों की आती है, तो उन्हें मनाना मुश्किल हो सकता है।

समझें। वास्तव में, जब कुछ विषयों की बात आती है, तो ऐसा प्रतीत होता है जैसे

हालांकि वे केवल इधर-उधर की बातें कर रहे हैं, जबकि सच्चाई यह है कि वे किसी बात को समझने की कोशिश कर रहे हैं।

विचार।

● जब किसी बहस या तर्क-वितर्क का सामना करना पड़ता है, तो INFJ ही वे लोग होते हैं जो आगे बढ़कर समाधान ढूंढते हैं।

जो शांतिदूत की भूमिका निभाना पसंद करते हैं।

● इस प्रकार के व्यक्तित्व वाले लोग आमतौर पर निम्नलिखित करियर की ओर आकर्षित होते हैं:

मिशनरी, पादरी, परामर्शदाता, चिकित्सक, कायरोप्रैक्टर,

मनोचिकित्सक, लेखक, फोटोग्राफर, दंत चिकित्सक, सामाजिक कार्यकर्ता,

पुस्तकालयाध्यक्ष और शिक्षा सलाहकार।

INTJ – अंतर्मुखी, सहज ज्ञान युक्त, विचारशील, निर्णय लेने वाला

MBTI प्रणाली में INTJ को सबसे दुर्लभ प्रकारों में से एक माना जाता है। यही कारण है कि जब आप कभी किसी INTJ से मिलते हैं, तो संभवतः आपको उनके व्यक्तित्व को समझने में कठिनाई होगी। INTJ की विशिष्ट विशेषताएं इस प्रकार हैं:

● INTJ व्यक्तित्व वाले लोग शांत स्वभाव के होते हैं और दिन अकेले बिताना पसंद करते हैं। जब वे

हालांकि, अगर वे बात करना शुरू कर देते हैं, तो वे भविष्य की घटनाओं पर ध्यान केंद्रित करना पसंद करते हैं और

घटनाओं, विषयों आदि के अनेक निहितार्थों या अर्थों पर चर्चा करने में आनंद आता है।

या परिस्थितियाँ।

● वे अपनी बात को समझाने के लिए अक्सर प्रतीकों या रूपकों का भरपूर इस्तेमाल करते हैं।

वे ही लोग अक्सर इस तरह के वाक्य बोलते हैं: "अगर ऐसा हुआ तो,

तो इसका मतलब यह है कि..." क्योंकि वे इनके बीच संबंध स्थापित करना पसंद करते हैं

घटनाओं को तार्किक लेकिन भविष्योन्मुखी तरीके से प्रस्तुत करना।

● उन्हें रणनीति बनाना पसंद है और वे अक्सर दीर्घकालिक समाधान तैयार करने पर ध्यान केंद्रित करते हैं।

समस्याओं के लिए। क्योंकि वे सेंसर होने के बजाय सहज ज्ञान पर आधारित होते हैं, इसलिए यह कर सकता है।

उनके लिए अपने विचारों और धारणाओं को लोगों को समझाना मुश्किल हो सकता है, इसलिए

मरीज़।

● अगर आप किसी INTJ से बात करते समय रास्ता भटक जाएं तो आश्चर्यचकित न हों। उनकी प्रवृत्ति होती है कि वे

बिंदु A से बिंदु D तक सीधे जाएं, बीच में कई अक्षरों को छोड़ते हुए।

तरीका। रूपकों के प्रति उनके प्रेम के साथ मिलकर यह बहुत भ्रमित करने वाला हो सकता है।

विशेषकर यदि आप उनसे पहली बार बात कर रहे हों।

● वे तार्किक और विश्लेषणात्मक सोच के तरीकों का पालन करते हैं। वे यह भी कर सकते हैं कि...

बहुत ही सीधे-सादे, यहाँ तक कि असभ्य भी। अन्य एनटी की तरह, उन्हें भी पसंद है...

जानकारी को चुपचाप संसाधित करें ताकि जब वे अंततः कुछ कहें,

वे अपने निष्कर्ष को लेकर बहुत आश्वस्त प्रतीत होते हैं।

● आम पेशों में प्रोफेसर, शिक्षक, डॉक्टर आदि शामिल हैं।

कॉर्पोरेट रणनीतिकार, इंजीनियर, कंप्यूटर प्रोग्रामर, फोटोग्राफर, प्रबंधक, सैन्य और अनुसंधान विभाग के प्रबंधक।

ISTJ – अंतर्मुखी, संवेदनशील, चिंतनशील, निर्णयशील

वे बोलने से पहले सोचना पसंद करते हैं, जो कि सभी अंतर्मुखी लोगों के लिए सच लगता है। आप देखेंगे कि उनकी बॉडी लैंग्वेज से पता चलता है कि वे किसी सवाल या टिप्पणी का जवाब देने से पहले उस पर विचार कर रहे हैं। ये वे लोग हैं जो फेसबुक पर टिप्पणी लिखने में काफी समय लगाते हैं और भेजने से पहले अपने संदेश की समीक्षा करते हैं। इस प्रकार के लोगों की कुछ विशेषताएं इस प्रकार हैं:

ये वो लोग होते हैं जो हर बात को यथासंभव सरल रखना पसंद करते हैं। इसका मतलब है कि भाषणों या बैठकों के दौरान, ये लोग बातचीत का सारांश बताते हैं। वे दूसरे व्यक्ति की कही बात को दोहराते हैं और फिर अंत में अपनी टिप्पणी जोड़ देते हैं, ताकि सभी को बात समझ में आ जाए।

वे वर्तमान परिस्थितियों को अतीत की परिस्थितियों से जोड़ना भी पसंद करते हैं। किसी बात को जोड़ने या तथ्यात्मक बनाए रखने के लिए, वे "ऐसा लगता है", "यह बिल्कुल वैसा ही है" या "याद है जब" जैसे शब्दों का प्रयोग करते हैं ताकि बातचीत को ज़मीनी स्तर पर रखा जा सके और हर कोई वर्तमान स्थिति से समानता या अंतर को समझ सके। आमतौर पर, ऐसा वे अपने निष्कर्षों या विचारों को विश्वसनीयता प्रदान करने के लिए करते हैं। बात करते समय, वे तथ्यों पर ध्यान केंद्रित करते हैं और अपनी बात को बढ़ा-चढ़ाकर नहीं बताते। इसका अर्थ यह भी है कि उनकी शारीरिक गतिविधियाँ सीमित होती हैं क्योंकि वे अपनी बात के संदर्भ पर ध्यान केंद्रित करते हैं। ध्यान दें कि इस प्रकार के लोग चेहरे के भावों या शारीरिक भाषा पर ज्यादा ध्यान नहीं देते, इसलिए उन्हें समझना थोड़ा मुश्किल हो सकता है।

इन्हें ध्यान का केंद्र बनना पसंद नहीं होता, जबकि वास्तव में इनके व्यक्तित्व में एक रहस्यमय आकर्षण होता है जो लोगों को अपनी ओर खींचता है। ISTJ व्यक्तित्व वाले लोग अपनी भावनाओं को गुप्त और निजी रखते हैं, इसलिए उनसे स्नेह का अत्यधिक प्रदर्शन करने की अपेक्षा न करें। इन्हें आश्चर्य पसंद नहीं होते, खासकर तब जब सामाजिक रूप से उनसे

बहुत सारी भावनाओं के साथ प्रतिक्रिया करने की अपेक्षा की जाती हो। ये भावनाएँ अक्सर इनके जीवन के अत्यंत करीबी लोगों के लिए ही होती हैं। इस प्रकार के व्यक्तित्व वाले लोग आमतौर पर व्यवसाय, प्रशासन, दंत चिकित्सक, प्रोग्रामर, वकील, न्यायाधीश, लेखाकार, जासूस, गणित शिक्षक, इंजीनियर और तकनीशियन जैसे व्यवसायों में पाए जाते हैं।

आईएसटीपी – अंतर्मुखी, संवेदनशील, चिंतनशील, बोधशील

आईटीपी व्यक्तित्व वाले लोग अपने विचारों को आंतरिक रूप से संसाधित करना पसंद करते हैं। आप उन्हें अपने विश्लेषण को ज़ोर से बोलते हुए नहीं सुनेंगे, बल्कि वे बोलने से पहले उसे गुप्त और सुव्यवस्थित रखते हैं। परिणामस्वरूप, उनके शब्द तथ्यात्मक, सीधे और संक्षिप्त होंगे क्योंकि वे उन्हें तभी बोलते हैं जब वे पूरी तरह से तैयार हो चुके होते हैं। यहाँ बताया गया है कि आप उन्हें कैसे पहचान सकते हैं:

● वे ऐसे लोग हैं जो वाक्य के बीच में रुकने की संभावना रखते हैं।

ताकि वे जो कहना चाह रहे हैं उसके लिए सही शब्द ढूंढ सकें।

शब्दावली और वाक्य रचना बहुत सटीक है क्योंकि वे चीजों को सीमित रखना चाहते हैं।

त्वरित और सरल।

● वे ऐसे लोग हैं जो बहुत ही राय रखने वाले प्रतीत होते हैं। यह है

किसी भी समस्या के प्रति उनके तथ्यात्मक दृष्टिकोण के कारण, साथ ही साथ

उनके तर्क की सटीकता। हर चीज़ की पहले से ही जाँच की जा चुकी है।

किसी भी तरह की बहस या चर्चा में शामिल होने से वे डरते नहीं हैं।

यदि उन्हें कोई समस्या दिखाई दे तो उसे उठाएं, खासकर इसलिए क्योंकि उनके पास विस्तृत संवेदी डेटा है।

एक विशिष्ट मार्ग के तार्किक लाभ और हानि का विश्लेषण करने में सफल रहा।

● तार्किक और संक्षिप्तता के प्रति उनके प्रेम के कारण, वे बहुत अधिक

भावनाओं को समझने में अच्छे। आईएसटीपी व्यक्ति खुद को बहुत असहज और असहज महसूस करेंगे।

अपनी भावनाओं के बारे में बात करने के लिए कहे जाने पर वे सहज महसूस करते हैं। लेकिन अगर उन पर दबाव डाला जाए या वे किसी बहुत ही असहज स्थिति में हों तो वे सहज नहीं होते।

हालांकि, तनावपूर्ण स्थिति में, आप पा सकते हैं कि आईएसटीपी अचानक
वे अपने स्वभाव के विपरीत होने पर भी अत्यधिक भावुक हो जाते हैं।

● आईएसटीपी व्यक्तित्व प्रकार के लोग फोरेंसिक जैसे करियर की ओर आकर्षित होते हैं।

रोगविज्ञानी, सिस्टम विश्लेषक, कंप्यूटर प्रोग्रामर, अग्निशामक,
पैरामेडिक्स, इलेक्ट्रिकल इंजीनियर, पायलट और परिवहन कर्मी।

INFJ, INTJ, ISTJ और ISTP व्यक्तित्व वाले लोगों के साथ संवाद करना

इस विशेष समूह के किसी भी व्यक्ति से बातचीत करते समय, आपको यह याद रखना चाहिए कि वे प्रबल अंतर्मुखी होते हैं। इसका अर्थ है कि सामाजिक संवाद बनाए रखने की उनकी क्षमता कम होती है—वे अक्सर अपनी बातचीत को संक्षिप्त और सीधे मुद्दे पर केंद्रित करना पसंद करते हैं। इस प्रकार के किसी भी व्यक्ति से बातचीत करते समय आपको कुछ बातों का ध्यान रखना होगा:

● बेवजह बातें न करें, उन्हें यह पसंद नहीं आता। अगर आप कोई खास बात कहना चाहते हैं तो...

जानकारी हो तो उन्हें सीधे-सीधे बता दें।

● यदि आप उनसे जानकारी प्राप्त करना चाहते हैं तो सतही बातचीत न करें। सीधे पूछें

इस बारे में सीधे-सीधे पूछें और आपको उनसे सीधा जवाब मिल जाएगा।

● उन्हें हंसी-मजाक करना अच्छा लग सकता है, लेकिन अगर वे किसी विशेष प्रोजेक्ट पर काम कर रहे हैं,

उनसे दूर रहना और उन्हें ध्यान केंद्रित करने देना महत्वपूर्ण है।

● सुनना सीखें क्योंकि इस प्रकार के लोग सुनने को बहुत महत्व देते हैं।

याद रखें कि उनका मुख्य लक्ष्य जानकारी देना है, इसलिए यदि कोई बात कर रहा है,

वे ध्यानपूर्वक सुनने का हर संभव प्रयास करेंगे। इसलिए, वे आपसे भी यही अपेक्षा रखते हैं।

दूसरों से शिष्टाचार की अपेक्षा रखना और जब लोग उन्हें बीच में टोकते हैं तो उन्हें यह बिल्कुल पसंद नहीं आता।

वाक्य के मध्य में।

● उन्हें अपना उत्तर ज़ोर से बोलने से पहले सोचने का समय दें।

● उन्हें मुस्कुराकर नमस्कार करें, लेकिन उनसे बातचीत करने की उम्मीद न करें।

औपचारिकताओं से बचें। उन्हें ये पसंद नहीं आतीं। इसके बजाय, उनका अभिवादन करें, लेकिन

उन्हें उनकी निजी जगह दें। गले लगाना या किसी भी तरह का हवा में चुंबन करना मना है, जब तक कि...

आप बहुत करीबी हैं या आप परिवार के सदस्य हैं।

● बीच-बीच में आंखों से संपर्क करना ठीक है, इससे जुड़ाव की पुष्टि होती है।

● ध्यान दें कि किसी प्रोजेक्ट पर काम करते समय वे बहुत ही केंद्रित रहते हैं।

किसी भी प्रकार का

उनका ध्यान भटकाना या उन्हें अपना लक्ष्य पूरा करने से रोकने का प्रयास संभवतः

नकारात्मक रवैया अपनाया जाएगा। किसी भी तरह की बातचीत को नजरअंदाज कर दिया जाएगा।

क्योंकि इससे उनका ध्यान भटक जाता है।

● उन पर दबाव न डालें। अन्य अंतर्मुखी व्यक्तियों की तरह, INTP भी अपने समय का आनंद लेना पसंद करते हैं।

वे किसी प्रोजेक्ट पर काम करने में काफी समय लगाते हैं। वे अपने काम को लेकर बहुत सावधान और सतर्क रहते हैं।

उनका मानना है कि ध्यान भटकाने वाली चीजें उनके लक्ष्यों की सटीकता को कम कर सकती हैं।

फाँसी की सजाएँ।

● इस प्रकार के लोगों के साथ काम करते समय, उन्हें नवीनतम जानकारी से अवगत कराते रहना सहायक होता है।

वे यह जानना चाहते हैं कि आप अपने काम में किस स्तर पर हैं और

न केवल काम पूरा होने पर। इससे उन्हें स्थिति का आकलन करने में मदद मिलती है और

तदनुसार समायोजन करें।

● ध्यान दें कि ये लोग जल्दी ही दोस्ताना व्यवहार से दूरी में बदल सकते हैं।

जल्दी गुस्सा आने वाला सामाजिक स्वभाव, जिसका मतलब है कि कुछ समय तक सामाजिक मेलजोल के बाद

कुछ लोगों को तरोताज़ा होने के लिए अकेले समय की आवश्यकता होगी। सच है।

अंतर्मुखी स्वभाव के लोगों की सामाजिक प्रतिक्रिया आमतौर पर दूसरों की तुलना में जल्दी होती है, जब तक कि वे किसी खास व्यक्ति से न मिलें।

उन्होंने खुद को इसके लिए प्रशिक्षित कर लिया।

- तनावपूर्ण परिस्थितियों में या तनावग्रस्त होने पर, INTPs अपने आप में सिमट जाते हैं।

वे शांत और संयमी हो जाते हैं, जबकि अन्य प्रकार के लोग अक्सर भड़क उठते हैं।

या फिर सबको बता दें कि वे क्या महसूस कर रहे हैं।

INFP – अंतर्मुखी, सहज ज्ञान युक्त, भावुक, बोधशील

मजबूत व्यक्तिगत मूल्यों के साथ, INFP सहानुभूतिपूर्ण और कल्पनाशील होते हैं। उनकी रचनात्मकता उन्हें सैद्धांतिक संभावनाओं पर चर्चा करने में बहुत कुशल बनाती है। उनके पसंदीदा विषयों में आमतौर पर जानवरों की मदद करना, लोगों की मदद करना या यहां तक कि पूरी दुनिया की मदद करना शामिल होता है। इस व्यक्तित्व प्रकार की विशिष्ट विशेषताएं इस प्रकार हैं:

उनके आदर्श दृढ़ हैं, लेकिन वे उपदेश देने वाले स्वभाव के नहीं हैं। जब तक उनसे विशेष रूप से पूछा न जाए, वे अपने विचार और मान्यताएँ अपने तक ही सीमित रखते हैं। वे ऐसे लोग हैं जो दूसरों को अपना जीवन जीने देते हैं और तब तक हस्तक्षेप नहीं करते जब तक उन्हें यह न लगे कि वे बदलाव ला सकते हैं। आमतौर पर, यह विशेषाधिकार वे केवल मित्रों और रिश्तेदारों को ही देते हैं।

लोगों को अपनी व्यक्तिगत अभिव्यक्ति की स्वतंत्रता देने में विश्वास रखने के कारण, INFPs को तब असहजता महसूस होती है जब कोई व्यक्ति अपने विचार और धारणाएँ दूसरों पर थोपने की कोशिश करता है। वे अंदर ही अंदर असहज महसूस करेंगे या सबसे खराब स्थिति में, वे इस बारे में दूसरे व्यक्ति से बहस भी कर सकते हैं।

शांत और विनम्र स्वभाव के ये लोग अक्सर शर्मीले होते हैं और एकांत में बातचीत करना पसंद करते हैं। पार्टियों में, वे उन लोगों के साथ रहना पसंद

करते हैं जिन्हें वे पहले से जानते हैं और घर के किसी शांत कोने में अपना अधिकांश समय बिताते हैं।

आप अक्सर उन्हें लेखक, परामर्शदाता, बाल देखभाल कार्यकर्ता, मिशनरी, मनोचिकित्सक, वैज्ञानिक, मनोवैज्ञानिक, शिक्षा सलाहकार, पत्रकार और समाज वैज्ञानिक के रूप में सफल होते हुए पाएंगे।

INTP – अंतर्मुखी, सहज ज्ञान युक्त, विचारशील, बोधशील

INTP व्यक्तित्व वाले लोग बहुत कम पाए जाते हैं और इनका स्वभाव बहुत शांत होता है। इनकी सारी विचार प्रक्रियाएँ आंतरिक रूप से चलती हैं, जिसका अर्थ है कि ये अपने मन में विचार-विमर्श करने के बाद ही अपनी राय व्यक्त करते हैं। INTP व्यक्तित्व के कुछ लक्षण इस प्रकार हैं:

वे शब्दों के चुनाव में बहुत सावधानी बरतते हैं। वे न केवल निहितार्थों के बारे में सोचते हैं, बल्कि इस बात पर भी ध्यान देते हैं कि अपने विचारों को संक्षिप्त और सटीक शब्दों में कैसे व्यक्त करें। इसका मतलब यह है कि वे जवाब देने में काफी समय लेते हैं क्योंकि वे अपने अर्थ को व्यक्त करने के लिए उपयुक्त शब्दों की तलाश में रहते हैं।

वे तार्किक दृष्टिकोण अपनाते हैं और भावनाओं और संवेदनाओं में बहुत कम ही उलझते हैं। वास्तव में, वे विषय पर केंद्रित रहना पसंद करते हैं और विषयांतर करना उन्हें पसंद नहीं होता।

ये ऐसे लोग होते हैं जो जानकारी को छोटे-छोटे हिस्सों में बांटते हैं। इसका मतलब है कि वे जानकारी को विशिष्ट विशेषताओं के आधार पर समूहबद्ध करते हैं। इससे उन्हें जानकारी को बेहतर ढंग से याद रखने और विभिन्न विषयों के बीच संबंध स्थापित करने में मदद मिलती है। वर्गीकरण और जानकारी को आपस में जोड़ने की उनकी प्राथमिकता के कारण, INTPs को किसी निष्कर्ष पर पहुंचने में काफी समय लगता है।

हालांकि, एक बार योजना बन जाने के बाद, वे

वे अपनी योजना को पूरी कुशलता से अंजाम देंगे और उससे भटकेंगे नहीं।

INTPs को सवालों के जवाब सोचने के लिए पर्याप्त समय दें। उन्हें दबाव पसंद नहीं होता, खासकर जब उन्हें किसी निष्कर्ष पर पहुंचना हो।

वे लीक से हटकर सोचने वाले होते हैं, इसलिए अगर वे कभी-कभी कोई अनोखा विचार सामने रखें तो आश्चर्यचकित न हों। हालांकि, निश्चिंत रहें कि

उन्होंने इसे व्यक्त करने से पहले इस पर अच्छी तरह से विचार किया है।

INTPs अपनी भावनाओं को खुलकर व्यक्त करने में बहुत अच्छे नहीं होते, इसलिए जब तक बेहद जरूरी न हो, बातचीत के दौरान इस बारे में ज्यादा बात न करें।

सामान्य व्यवसायों में रसायनज्ञ, फोटोग्राफर, जीवविज्ञानी, गणितज्ञ, कंप्यूटर प्रोग्रामर, विश्वविद्यालय के प्रोफेसर, फोरेंसिक शोधकर्ता, मनोवैज्ञानिक, कलाकार और समाज वैज्ञानिक शामिल हैं।

आईएसएफजे – अंतर्मुखी, संवेदनशील, भावनाशील, निर्णयशील

वे ISTJ लोगों की तरह ही बहुत सोच-विचार करते हैं, बोलने से पहले। उन्हें जल्दबाजी न करने दें क्योंकि वे कोई भी निर्णय लेने से पहले हर संभावना पर गहराई से विचार करना चाहते हैं। ISFJ की विशिष्ट विशेषताएं इस प्रकार हैं:

आईएसएफजे व्यक्तित्व वाले लोग अपने दिमाग में एक समयरेखा रखना पसंद करते हैं, जो उनके बोलने के तरीके में झलकती है। किसी बात को साबित करने या जानकारी देने के दौरान, वे अपने तर्क को अधिक विश्वसनीय बनाने के लिए पिछले अनुभवों और जानकारियों का सहारा लेते हैं।

बातचीत करते समय वे अक्सर "पसंद है", "मुझे याद दिलाता है" या "मुझे याद है जब" जैसे शब्दों का प्रयोग करते हैं।

अन्य अंतर्मुखी व्यक्तियों के विपरीत, आईएसएफजे वास्तव में सहानुभूति व्यक्त करने में बहुत अच्छे होते हैं। लोगों से जुड़ने या एकजुटता दिखाने का यही उनका तरीका है।

उनका व्यवहार हमेशा पेशेवर और विनम्र होता है। वे काफी मिलनसार होते हैं, लेकिन समूह में बातचीत करने के बजाय व्यक्तिगत बातचीत को प्राथमिकता देते हैं। इसलिए, ये वही लोग हैं जो किसी पार्टी में परिचित चेहरों को ढूंढते हैं और अपना अधिकांश समय कमरे के किसी शांत कोने में बिताते हैं।

वे आलोचना को अच्छी तरह से सहन नहीं कर पाते और अक्सर आलोचना का शिकार होने पर असहज महसूस करते हैं। वे इन आलोचनाओं को व्यक्तिगत रूप से ले सकते हैं और बहस या वाद-विवाद में अच्छा प्रदर्शन नहीं कर पाते।

यहां तक कि दोस्ताना व्यवहार में भी। इसलिए, वे अपने मन में बार-बार पिछली गलतियों के बारे में सोचते रहते हैं।

ध्यान दें कि लंबी अवधि की भविष्यवाणी करना इनकी विशेषज्ञता नहीं है। एनटी प्रकार के लोगों के विपरीत, जिन्हें संभावनाओं का अनुमान लगाने में कोई समस्या नहीं होती, आईएसएफजे लोग अपनी भविष्यवाणियों को सुरक्षित अल्पकालिक स्तर तक ही सीमित रखना पसंद करते हैं। हालांकि, उनकी भविष्यवाणियां अक्सर अच्छी और सोची-समझी होती हैं। इस प्रकार के लोगों के लिए सामान्य करियर विकल्पों में बाल देखभाल, प्रशासक, करियर काउंसलर, क्लर्कियल सुपरवाइजर, पुलिस अधिकारी, चर्च कार्यकर्ता और डॉक्टर शामिल हैं।

आईएसएफपी - अंतर्मुखी, संवेदनशील, भावनाशील और बोधशील

खुले विचारों वाले अंतर्मुखी स्वभाव के आईएसएफपी (ISFP) लोग, जब चाहें तब सहानुभूतिपूर्ण और सहज हो सकते हैं। वे बहिर्मुखी लोगों के साथ आसानी से घुलमिल जाते हैं, लेकिन पूरी तरह से नहीं। उनके मूल्य मजबूत होते हैं, लेकिन वे इन्हें खुलकर दिखाना नहीं चाहते, जब तक कि वे किसी ऐसे व्यक्ति के साथ न हों जिस पर उन्हें पूरा भरोसा हो। ये ऐसे लोग हैं जो लोगों के बीच के अंतर का सम्मान करते हैं और इसलिए दूसरों को यह नहीं बताते कि उन्हें क्या करना चाहिए और क्या नहीं। बेशक, आईएसएफपी को इस बात का काफी अच्छा अंदाजा हो सकता है कि आपका अगला कदम क्या होना चाहिए, लेकिन वे बिना मांगे सलाह देने वाले नहीं होते। हालांकि, अगर आप उनके मूल्यों को चुनौती देने की कोशिश करेंगे, तो आईएसएफपी निश्चित रूप से आपसे ऐसे लहजे में बहस करेंगे जो उनके सामान्य स्वभाव से बिल्कुल अलग होगा। आईएसएफपी की कुछ विशेषताएं इस प्रकार हैं:

- वे शांत स्वभाव के होते हैं और जिनसे भी मिलते हैं, उनके साथ ईमानदारी से पेश आते हैं।

बातचीत में, वे ही होते हैं जो सुनना पसंद करते हैं और शायद ही कभी कुछ कहते हैं।

उन पर ध्यान केंद्रित किया जाता है। वास्तव में, अगर वे अचानक खुद को पाते हैं

जब कोई आईएसएफपी व्यक्ति सबका ध्यान अपनी ओर खींचता है, तो वह शांत हो जाता है।

● यकीन मानिए या न मानिए, ISFP लोगों को रोमांच बहुत पसंद होता है। वे ऐसे लोग हैं जो इसका आनंद लेते हैं।

मुझे कॉन्सर्ट या छुट्टियों पर जाना पसंद है और अगर मौका दिया जाए तो मैं खुशी-खुशी उनके बारे में बात करूंगा।

मौका। वे परियोजनाओं में गहराई से उतरते हैं और काफी हो सकते हैं।

वे आवेगशील होते हैं क्योंकि वे हमेशा अपने यादगार पलों के संग्रह में और भी चीजें जोड़ना चाहते हैं।

अनुभव।

● वे संघर्षपूर्ण वातावरण में रहना पसंद नहीं करते।

इन स्थितियों से बचने या यह सुनिश्चित करने के लिए सक्रिय रूप से प्रयास करेंगे कि वे संघर्ष का हिस्सा नहीं हैं।

● आईएसएफपी व्यक्तित्व वाले लोग संगीत, कला, बाल देखभाल और सामाजिक क्षेत्र में करियर बनाने की ओर आकर्षित होते हैं।

काम, शिक्षण, पशु देखभाल, चिकित्सा, बहीखाता और शारीरिक चिकित्सा।

आईएनएफपी, आईएनटीपी, आईएसएफजे और आईएसएफपी के साथ संचार करना इन चारों प्रकार के लोगों से संवाद करना लगभग एक जैसा ही होता है। इनमें से किसी भी प्रकार के व्यक्ति से संपर्क करने या जुड़ने के लिए कुछ सुझाव यहां दिए गए हैं:

अभिवादन करते समय शांत और दोस्ताना लहजे का प्रयोग करें। बहुत अधिक स्नेह न दिखाएं और न ही सार्वजनिक रूप से अभिवादन करें। ध्यान रखें कि उनका हास्यबोध थोड़ा विचित्र है। सामाजिक रूप से स्वीकार्य और अस्वीकार्य के बीच अंतर करने की उनकी क्षमता थोड़ी अस्पष्ट है, इसलिए उनकी बातों को गंभीरता से न लें और न ही व्यक्तिगत रूप से लें।

इन लोगों के साथ जल्दबाजी न करें। कभी भी बीच में न टोकें; इन्हें अपनी बात पूरी कहने दें, उसके बाद ही जवाब दें। शायद इनकी सबसे बड़ी चिढ़ यह होती है कि जब ये लोग बात कर रहे हों तो इन्हें बीच में टोका जाए।

बीच-बीच में सिर हिलाकर इन्हें बताएं कि आप उनकी बात समझ रहे हैं।

जब बात गंभीर हो जाती है, तो इस प्रकार के व्यक्तित्व वाले लोग काफी आलोचनात्मक हो सकते हैं।

गुणवत्ता गति से अधिक महत्वपूर्ण है, इसलिए उनकी स्वीकृति मिलने से पहले अपने काम में कई बार संशोधन और सुधार करने के लिए तैयार रहें। सार्वजनिक प्रशंसा और तारीफें इन लोगों के लिए काफी शर्मनाक और असहज हो सकती हैं।

अध्याय 4: बहिर्मुखी व्यक्ति – पहचानें, संवाद करें,

और व्यक्तित्व प्रकार की प्रेरणाएँ

इस अध्याय में व्यक्तित्व के प्रकारों और बहिर्मुखी व्यक्तित्व वाले लोगों से संबंध बनाने के तरीकों पर गहराई से चर्चा की जाएगी। मैं यहाँ "अनुमानित" शब्द पर विशेष ज़ोर देना चाहता हूँ क्योंकि जब तक आप उनसे कोई परीक्षण नहीं करवा लेते जिससे उनके व्यक्तित्व का प्रकार पता चल सके, तब तक संभवतः आप केवल अनुमान ही लगा रहे होंगे कि वे किस श्रेणी में आते हैं। यह अध्याय इस समस्या को हल करने में भी आपकी मदद करेगा।

संक्षेप में कहें तो, यह अध्याय व्यक्तित्व के प्रकारों को तीन तरीकों से समझाता है। पहला सवाल इस प्रश्न का उत्तर देता है: किसी विशिष्ट व्यक्तित्व प्रकार की विशेषताएं क्या हैं? इससे आपको पहचान करने में मदद मिलेगी, हालांकि ईमानदारी से कहूं तो, संभव है कि आपका विश्लेषण हमेशा 100% सही न हो। अभ्यास से इस क्षेत्र में आपके कौशल में सुधार आएगा।

दूसरी किताब इस सवाल का जवाब देती है: आप किसी खास तरह के व्यक्तित्व वाले व्यक्ति से कैसे संवाद और संबंध बनाते हैं? यह किताब आपको उस व्यक्ति से जुड़ने के लिए अपनी संवाद शैली को अनुकूलित करने में मदद करेगी। याद रखें, इस किताब का पूरा उद्देश्य लोगों के साथ बेहतर संबंध बनाने में आपकी मदद करना है।

अंत में, तीसरा प्रश्न इस सवाल का जवाब देता है: इस व्यक्तित्व प्रकार की विशिष्ट प्रेरणा क्या होती है? यह महत्वपूर्ण है क्योंकि हर व्यक्ति की प्रेरणा अलग होती है। विभिन्न व्यक्तित्व प्रकार के लोगों के साथ बातचीत करते समय अक्सर उनके कुछ निश्चित लक्ष्य या उद्देश्य होते हैं। आप पाएंगे कि ये अलग-अलग प्रेरणाएँ आपको यह बेहतर ढंग से समझने में मदद कर सकती हैं कि वे किसी विशेष परिस्थिति में अंततः क्या चाहते हैं।

बहिर्मुखी होने के लक्षण

एक बात जो मैं आपको याद दिलाना चाहता हूँ, वह यह है कि बहिर्मुखी होना कोई बुरी बात नहीं है। आजकल एक चलन सा बन गया है कि अंतर्मुखी लोगों को अच्छे, सौम्य और विनम्र स्वभाव का माना जाता है, जबकि बहिर्मुखी लोगों को मिलनसार, चंचल और बहुत ज्यादा बोलने वाला समझा जाता है। लेकिन ध्यान रहे कि ऐसा हमेशा नहीं

होता। कोई भी स्वभाव "बेहतर" नहीं होता और अंतर्मुखी और बहिर्मुखी दोनों की अपनी-अपनी खूबियाँ और कमियाँ होती हैं।

बहिर्मुखी व्यक्ति की कुछ विशिष्ट पहचान इस प्रकार हैं:

उनकी रुचियां व्यापक और विविध हैं, आमतौर पर ऐसी रुचियां जो सामाजिक मेलजोल और अन्य लोगों के साथ समय बिताने को प्रोत्साहित करती हैं। सर्फिंग, साइकिल चलाना और टीम गेम कुछ ऐसी गतिविधियां हैं जिनका वे आमतौर पर आनंद लेते हैं।

वे बातचीत के माध्यम से सबसे अच्छी तरह संवाद करते हैं। वास्तव में, वे बात करते समय बहुत उत्साही होते हैं, और अक्सर हाथ के इशारों से अपनी बात को और भी प्रभावशाली बनाते हैं। वे सार्वजनिक स्थानों पर भी खुलकर एक-दूसरे को छूने में सहज महसूस करते हैं। इसलिए, वे ऐसे लोग होते हैं जो दोस्तों को हवा में चुंबन देते हैं, लोगों की पीठ थपथपाते हैं और खुश होने पर उन्हें गले लगाते हैं।

उन्हें ध्यान का केंद्र बनने में कोई आपत्ति नहीं होती। वास्तव में, जब सबका ध्यान उनकी ओर जाता है तो वे तुरंत खुश हो जाते हैं। वे समूह में काम करने में प्रसन्न रहते हैं और किसी भी समूह में आसानी से घुलमिल जाते हैं।

उन्हें नियमित रूप से बाहर जाना पसंद है। वे ऐसे लोग हैं जिनकी शाम को बाहर जाने या रात के खाने या काम के बाद ड्रिंक करने की एक नियमित दिनचर्या होती है।

बेशक, उन्हें अपने विचारों और भावनाओं को खुलकर व्यक्त करना भी अच्छा लगता है। उन्हें उन लोगों से प्रेरणा और सलाह लेने में कोई परेशानी नहीं होगी जो उनकी मदद करने में सक्षम हों।

एमबीटीआई के अनुसार बहिर्मुखी प्रकार

ENFP – बहिर्मुखी, सहज, भावुक, बोधशील। ENFP व्यक्तित्व वाले लोग बहुत जीवंत होते हैं और लोगों से जुड़ने के अचूक उत्साह के साथ बातचीत में शामिल हो जाते हैं। उनका यह जीवंत स्वभाव संक्रामक होता है और लोगों को आकर्षित कर सकता है, खासकर विचार-मंथन सत्रों के दौरान। ENFP की विशिष्ट विशेषताएं इस प्रकार हैं:

वे व्यक्तिगत विकास पर ध्यान केंद्रित करना पसंद करते हैं और इस तरह के विषयों से संबंधित बातचीत में खुशी-खुशी भाग लेते हैं। उनके मूल्य स्वयं

के, दूसरों के और दुनिया के सुधार पर केंद्रित हैं।

विकास और सुधार की यह आवश्यकता वास्तव में कई लोगों को प्रेरित करती है। ENFP विद्रोही स्वभाव के होते हैं। इसका मतलब यह है कि वे आजमाए हुए रास्तों पर चलने के बजाय अपना खुद का रास्ता बनाना पसंद करते हैं। उन्हें समाज के प्रचलित नियमों पर सवाल उठाने में कोई झिझक नहीं होती और अगर कोई नियम उनके लिए कारगर नहीं होता, तो वे कुछ और करने का विकल्प चुनते हैं।

- ये रचनात्मक लोग ऐसे करियर की ओर आकर्षित होते हैं जो उन्हें अपनी प्रतिभा दिखाने का अवसर प्रदान करते हैं।

लेखक, चित्रकार, संगीतकार, पत्रकार, मनोवैज्ञानिक, शिक्षक,
राजनेता, टेलीविजन रिपोर्टर और सामाजिक कार्यकर्ता।

ENTP – बहिर्मुखी, सहज ज्ञान युक्त, विचारशील, बोधशील

रचनात्मक और ऊर्जावान व्यक्तित्व वाले ये लोग दूसरों से संवाद करते समय तर्क का भरपूर उपयोग करना पसंद करते हैं। वे विचारों का मंथन करना और खुलकर चर्चा करना पसंद करते हैं ताकि सभी लोग विचार-विमर्श में शामिल हो सकें। चर्चाएँ उन्हें ऊर्जा प्रदान करती हैं और आगे की संभावनाओं की ओर बढ़ने में मदद करती हैं। हालांकि, ध्यान रखें कि बातचीत के दौरान वे अक्सर मुख्य विषयों पर ध्यान केंद्रित करते हैं और बारीक विवरणों को दूसरों पर छोड़ देते हैं। यहाँ एक ENTP की कुछ विशेषताएँ दी गई हैं:

उनमें मन ही मन तुरंत संबंध स्थापित करने की क्षमता होती है और वे इसे व्यक्त करने से डरते नहीं हैं। समस्या यह है कि अधिकतर लोग इस संबंध को तुरंत नहीं समझ पाते, इसलिए संभव है कि शुरुआत में दूसरे लोग उन्हें अजीब नजरों से देखें।

निर्णय लेने या आकलन करने के मामले में ये व्यक्तित्व प्रकार काफी तार्किक होते हैं; इन्हें चीजों का विश्लेषण करना और विषयों को अपनी व्यक्तिगत प्राथमिकताओं के अनुसार वर्गीकृत करना पसंद होता है। मूल रूप से, वे हर चीज को समग्र परिप्रेक्ष्य में उसके सही स्थान पर रखना चाहते हैं।

इन्हें जीवन के विभिन्न पहलुओं के बीच संबंध खोजना बेहद पसंद है, चाहे वो सैद्धांतिक हों या व्यावहारिक। ये वही लोग हैं जो आपको रोचक तथ्य

बताएंगे और समझाएंगे कि कैसे छोटी-छोटी, महत्वहीन लगने वाली चीजें भी दुनिया पर बड़ा प्रभाव डालती हैं। ये बटरफ्लाई इफ़ेक्ट के नाम से मशहूर अवधारणा के बड़े प्रशंसक हैं।

इन्हें बहसों में भाग लेने में कोई परेशानी नहीं होती, लेकिन बातचीत के दौरान ये अक्सर कुछ खास विषयों पर विचार करने के लिए रुक जाते हैं। ये लोग बातचीत में माहिर होते हैं क्योंकि पर्याप्त जानकारी मिलने पर वे अपनी राय बदलने को तैयार रहते हैं। वे अपने संदेहों को खुलकर व्यक्त करने से नहीं डरते, लेकिन संयम बनाए रखते हैं।

इस बात को ध्यान में रखते हुए कि उनके द्वारा दिए गए तर्क केवल सच्चाई का पता लगाने का उनका अपना तरीका है।

इस प्रकार के व्यक्तित्व वाले लोग छोटी-मोटी बातों और बारीक विवरणों में ज्यादा रुचि नहीं रखते। वे बड़े लक्ष्य पर ध्यान केंद्रित करना और अपने विचारों को व्यापक दृष्टिकोण पर रखना पसंद करते हैं।

आप अक्सर इन लोगों को वकील, फोटोग्राफर, मनोवैज्ञानिक, सलाहकार, अभिनेता, इंजीनियर, विपणनकर्ता, कंप्यूटर प्रोग्रामर, लेखक, कलाकार और मनोचिकित्सक जैसे व्यवसायों में पाएंगे।

ईएसएफजे – बहिर्मुखी, संवेदनशील, भावनाशील, निर्णयशील

कई मामलों में समानता होने के बावजूद, ESTJ और ESFJ व्यक्तित्व में बहुत अंतर है। दोनों ही बहिर्मुखी होते हैं, इसलिए उन्हें पार्टियों में शामिल होने या कार्यक्रमों में भाग लेने में कोई परेशानी नहीं होती। ESFJ के बारे में आपको ये बातें जाननी चाहिए:

● उन्हें "हम" और "हमें" शब्दों का प्रयोग करना पसंद है क्योंकि इससे उन्हें मदद मिलती है

लोगों से संबंध स्थापित करना। मूलतः, वे हमेशा यही चाहेंगे कि...

समावेश की भावना पैदा करें और सुनिश्चित करें कि हर कोई पूरी तरह से सुरक्षित है।

एक दूसरे के साथ सामंजस्य। उन्हें ऐसे लोगों के रूप में पाना कोई आश्चर्य की बात नहीं है।

जो अपने हर काम में राजनीतिक रूप से सही रहना पसंद करते हैं।

● वे चाहते हैं कि लोग इतना सहज महसूस करें कि वे

वे दूसरों को सहज महसूस कराने के लिए खुद का मजाक भी उड़ाते हैं।

उनका व्यंग्यात्मक हास्य उन्हें बड़े समूहों में लोकप्रिय बनाता है।

किसी को ठेस न पहुंचाने के उनके सचेत प्रयास और आपको यह समझने में सक्षम होना चाहिए।

एक ऐसा व्यक्ति प्राप्त करें जो आम तौर पर मिलनसार हो।

● वे दूसरे लोगों से जुड़ना चाहते हैं, इसलिए ये उस तरह के लोग हैं।

जो आपके साथ मिलते-जुलते अनुभव साझा करेंगे। वे आपको बताएंगे कि वे ऐसा कर सकते हैं।

आप जिन अनुभवों से गुजर चुके हैं या जिन्हें समझ रहे हैं, उनसे संबंधित होने या उन्हें समझने से आपको कैसा महसूस हो सकता है

वे टकराव पसंद नहीं करते और बहस को रोकने की कोशिश करेंगे।

तर्क।

● वे भावनात्मक तनाव को समझने में बहुत माहिर होते हैं और अपनी क्षमता का पूरा इस्तेमाल करने की कोशिश करेंगे।

स्थिति को शांत करना ही बेहतर है। समस्या यह है कि सौहार्दपूर्ण स्थिति में भी

इन लोगों द्वारा बहसों को संघर्ष के रूप में देखा जाता है, यही कारण है कि यहाँ तक कि ये भी

वे संभव हो तो जीवंत बातचीत को सक्रिय रूप से रोक देते हैं।

● वे सीमाओं के भीतर रहकर सामाजिक मेलजोल करने को लेकर बहुत सचेत रहते हैं। बेशक, वे

उन्हें पार्टियों में रहने में कोई दिक्कत नहीं है, लेकिन वे शायद एक निश्चित समय पर चले जाएंगे।

वे इसे उचित समझते हैं। वे ज़रूरत से ज़्यादा समय तक रुकना नहीं चाहते और इसलिए वे ठहरने की सही अवधि के बारे में गहराई से जागरूक हैं।

सामाजिक आयोजनों के दौरान।

● ये सेंसर हैं, जिसका अर्थ है कि ये ठोस सतह से पूरी तरह अवगत हैं।

लोगों की ज़रूरतों को समझना। यही वो लोग हैं जो किसी की ज़रूरत को समझेंगे।

अगर किसी ने अभी तक खाना नहीं खाया है, तो उन्हें पानी देना चाहिए। वे ठोस घोल देना पसंद करते हैं।

ये लोग ठोस समस्याओं पर ध्यान देते हैं, इसलिए उनसे बहुत अधिक भावनाओं की अपेक्षा न करें।

● इन व्यक्तित्व प्रकारों के लोग आमतौर पर निम्नलिखित करियर अपनाते हैं:

नर्सिंग,

बच्चों की देखभाल, चिकित्सक, कार्यालय प्रबंधक, सामाजिक कार्यकर्ता, बहीखाता प्रबंधक,

पादरी, गृह अर्थशास्त्री, रिसेप्शनिस्ट, रोग विशेषज्ञ और धार्मिक

शिक्षकों।

तो आप एक ESFJ से कैसे जुड़ सकते हैं? यहाँ कुछ बातें याद रखने योग्य हैं:

● कार्य पर ध्यान केंद्रित रखें – एक ESFJ इसके लिए आपका सम्मान करेगा।

आपको आवश्यकता है

अंतिम लक्ष्य को ध्यान में रखते हुए प्रोत्साहन देना। अभिवादन करना।

लोगों के साथ गर्मजोशी, प्रोत्साहन और खुलेपन का व्यवहार करें—लेकिन जब काम करने का समय हो,

काम पर ध्यान केंद्रित करें।

● प्रस्तुति देते समय ठोस प्रमाण प्रस्तुत करें। वे ठोस सबूत नहीं चाहते।

निराधार अनुमानों या भविष्यवाणियों के बजाय ठोस तथ्यों पर भरोसा करें।

हमेशा ठोस आंकड़ों का इस्तेमाल करें और अपने प्रमाणों के स्रोत बताने से न हिचकिचाएं।

डेटा सही और सटीक होना चाहिए, क्योंकि अस्पष्ट जानकारी जोखिम भरी हो सकती है।

कुछ ऐसा जो ESFJ लोगों को नापसंद होता है।

● वे समस्याओं के व्यावहारिक समाधान भी चाहते हैं। सीधे शब्दों में कहें तो,

आपका

इनपुट कार्रवाई योग्य होना चाहिए या ऐसा कुछ होना चाहिए जिसे किया जा सके, मापा जा सके।

और अवलोकन किया। इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि यह दीर्घकालिक है या अल्पकालिक; ईएसएफजे

उन्हें मनचाहे परिणाम की प्रतीक्षा करने में कोई समस्या नहीं है। जब तक

उन परिणामों तक ले जाने वाली कार्रवाइयां ऐसी चीजें हैं जिनका उन्हें व्यावहारिक अनुभव है।

नियंत्रण खत्म।

● ईएसएफजे से उद्देश्यों और योजना के बारे में बात करते समय पारदर्शी रहें।

उन तक कैसे पहुंचा जाए। अगर आपके अधीन कोई ESFJ काम कर रहा है, तो यह

उन्हें न केवल अंतिम लक्ष्य बल्कि आपके द्वारा उठाए जाने वाले कदमों के बारे में भी समझाना महत्वपूर्ण है।

वे उस अंतिम लक्ष्य तक पहुंचने के लिए क्या करना चाहते हैं? उन्हें यह देखने की जरूरत है कि कैसे।

इन कार्यों का अंतिम परिणाम से व्यावहारिक संबंध है।

● उन्हें यथास्थिति पसंद है, खासकर अगर यह कार्यालय की कोई ऐसी नीति हो जो लंबे समय से चली आ रही हो।

यह पहले भी कारगर साबित हो चुका है। इसलिए, यदि आप उन्हें नई चीजें आजमाने के लिए प्रेरित कर रहे हैं,

यह समझाना महत्वपूर्ण है कि यह बदलाव क्यों हो रहा है। वे नहीं हैं

यह तर्कहीन है। ईएसएफजे लोगों को किसी भी भिन्न चीज़ का स्वागत करने में कोई समस्या नहीं होती।

जब तक वे नई चीज और उसके बीच तार्किक संबंध देख सकते हैं

अंतिम लक्ष्य।

ईएसएफपी – बहिर्मुखी, संवेदी, भावुक, बोधशील

गर्मजोशी, स्नेह और उत्साह से भरपूर, ईएसएफपी व्यक्तित्व वाले लोग ऊर्जा से ओतप्रोत होते हैं और उनमें गजब का आकर्षण होता है। वे अक्सर कमरे में एक ऐसी अनूठी ऊर्जा भर देते हैं जिससे उनका प्रभाव रोकना बेहद मुश्किल हो जाता है। ईएसएफपी की कुछ विशिष्ट विशेषताएं इस प्रकार हैं:

● उन्हें शारीरिक हाव-भाव करना बहुत पसंद है, इसलिए उन पर नज़र रखें।

जो व्यक्ति अपने हाथों से भाव व्यक्त करता है। उनका स्वभाव बहुत सकारात्मक होता है।

ऐसा लहजा जो सभी को बातचीत में शामिल होने के लिए प्रेरित करे।

● वे ऐसे लोग हैं जो वर्तमान पर ध्यान केंद्रित करना पसंद करते हैं क्योंकि

भविष्य परिवर्तन के लिए प्रवण है। वे उत्कृष्ट कहानीकार होते हैं और उन्हें यह पसंद है।

वे वास्तविकता में रहते हैं। वे बहुत शाब्दिक होते हैं और यदि आप उनसे बातचीत करते हैं तो

सैद्धांतिक चर्चाओं से वे जल्दी ही ऊब जाएंगे।

● उन्हें जल्दबाजी पसंद नहीं है, खासकर जब बात किसी काम को करने की हो।

निर्णय।

● ESFP व्यक्ति दूसरों के व्यवहार की विभिन्न विशेषताओं को पहचानने में भी बहुत अच्छे होते हैं।

लोग। वे जल्दी से बता सकते हैं कि कोई व्यक्ति ऊब रहा है या नहीं और

इसलिए उस व्यक्ति के लिए उनकी संगति को और अधिक रोचक बनाएं।

● ईएसएफपी आमतौर पर चित्रकार, अभिनेता, हास्य कलाकार जैसे करियर की ओर आकर्षित होते हैं।

शिक्षक, परामर्शदाता, बाल देखभाल, इंटीरियर डिजाइन, फैशन, प्रबंधक,

मानव संसाधन, फोटोग्राफी, कोच और लिपिकीय पर्यवेक्षक।

उनका अद्भुत उत्साह उन्हें किसी भी गतिविधि में बेहतरीन प्रेरक बनाता है।

निवेश करने का विकल्प चुनें।

ENFP, ENTP, ESFJ और ESFP व्यक्तियों के साथ संवाद करना

चूंकि ये सभी बहिर्मुखी व्यक्तित्व वाले होते हैं, इसलिए इन व्यक्तित्व प्रकारों के साथ संवाद करना कमोबेश एक जैसा ही होता है। इस श्रेणी के लोगों के साथ संबंध बनाने के लिए कुछ बुनियादी सुझाव यहां दिए गए हैं:

● उनसे मिलते समय हमेशा मुस्कुराएं और आंखों से संपर्क बनाए रखें। ध्यान दें कि जब ये लोग क्रोधित या तनावग्रस्त होते हैं, तो वे अक्सर अधिक मुखर, भावुक और उत्तेजित हो जाते हैं। यह पूरी तरह से अटपटा लग सकता है, लेकिन तनावपूर्ण स्थितियों से निपटने का उनका यही तरीका है।

सुबह के समय, या आप उन्हें जिस भी समय देखें। वे

बहिर्मुखी स्वभाव के लोग आपसे प्रारंभिक संपर्क स्थापित करने में प्रसन्न होते हैं।

● खुले और सहज हावभावों से ऊर्जावान माहौल बनाए रखें।

व्यापक। अपने हाथों और बाहों का उपयोग करें, जिससे जीवंत और

स्पष्ट गतिविधियाँ जो भागीदारी को प्रोत्साहित करती हैं।

● पूछे गए प्रश्नों का उत्तर दें और यदि आप प्रश्न पूछ रहे हैं तो उसका उत्तर दें।

प्रश्न खुले सिरे वाले रखें। इन व्यक्तित्व प्रकारों को अनुमति दें

उनके उत्तरों को विस्तार से समझाने का अवसर दें या उन्हें अपने उत्तरों पर विस्तार से चर्चा करने का मौका दें।

विषय।

● वे ऐसे लोग हैं जो खुलकर सोचते हैं, इसलिए उन्हें अपने विचार व्यक्त करने दें।

योगदान देने से पहले। यह उनका व्यर्थ का मौन कथन नहीं है, बल्कि यह...

दरअसल, उनकी सोचने की प्रक्रिया।

● यदि आप उन्हें कोई जानकारी देना चाहते हैं, तो सबसे अच्छा तरीका यह है कि आप

इसके लिए आप व्यक्तिगत उदाहरण दे सकते हैं या कहानियों का उपयोग कर सकते हैं। इससे उनकी रुचि बढ़ेगी।

संभावनाओं को मात्र बताने के बजाय ध्यान आकर्षित करें और बेहतर प्रभाव डालें।

एक उदासीन व्यवहार।

● उन्हें निर्णय लेने से पहले विभिन्न विकल्पों का पता लगाने की अनुमति दें।

उन्हें किसी निष्कर्ष पर पहुंचने के लिए दबाव न डालें क्योंकि इससे केवल नुकसान ही होगा।

उन्हें चिढ़ाएं और उनके जवाब की गुणवत्ता कम करें। क्योंकि उन्हें पसंद है

खुलकर सोचें, उन्हें अपनी भड़ास निकालने दें, फिर उनसे पूछें कि उनका "अंतिम निर्णय" क्या है।

इस मामले पर उनके विचार क्या होंगे, यह मत मानिए। उनके मन में सबसे पहले यही बात आएगी।

उन्होंने यही जवाब दिया क्योंकि संभवतः वे बस इसी दौर से गुजर रहे हैं।

उनके दिमाग में उदाहरण मौजूद थे।

● यदि आप उनसे कुछ करवाना चाहते हैं या उन्हें किसी बात के लिए राजी करने की कोशिश कर रहे हैं

किसी चीज़ का हिस्सा, कुछ ऐसा बताने की कोशिश करें जो आपको लगता है कि उनके लिए यह काम मजेदार या मनोरंजक हो सकता है।

● जब आप बातचीत कर रहे होंगे तो कुछ बहस और तर्क-वितर्क होंगे।

इन व्यक्तित्व प्रकारों के बारे में। इसे व्यक्तिगत रूप से न लें, क्योंकि यह उनका तरीका है।

मज़ा करना।

● जब आप उन्हें कुछ समझाने की कोशिश कर रहे हों, तो अधिक समय दें।

सवाल और बातचीत शुरू होती है। मुख्य बिंदुओं को प्रस्तुत करें और आगे बढ़ने दें।

उन्हें यथासंभव लंबे समय तक जानकारी पर विचार करने के लिए कहा गया।

● ध्यान दें कि इस प्रकार के व्यक्तित्व वाले लोग हास्य का प्रयोग करने की प्रवृत्ति रखते हैं।

तनावपूर्ण क्षणों के दौरान। तनाव को कम करने का यह उनका तरीका है।

वायुमंडल।

ESTJ – बहिर्मुखी, संवेदनशील, चिंतनशील, निर्णयशील

ईएसटीजे एक मुखर विचारक होते हैं, जो स्वाभाविक है क्योंकि वे बहिर्मुखी विचारक होते हैं। वे तथ्यों को खुलकर बोलते हैं और अपने विचार ज़ोर से व्यक्त करते हैं, जिससे ऐसा लगता है मानो वे कोई स्पष्ट बात कह रहे हों, लेकिन वास्तव में वे इन विचारों को और अधिक ठोस बनाने के लिए उन्हें ज़ोर से बोलते हैं। इसलिए, यदि आप किसी ईएसटीजे से जुड़ना चाहते हैं, तो उन्हें "अरे हाँ" या "ज़ाहिर सी बात है" जैसी प्रतिक्रियाएँ न दें क्योंकि उनकी विचार प्रक्रिया बिल्कुल ऐसी ही होती है। वास्तव में, आप पाएंगे कि अकेले होने पर भी, एक ईएसटीजे किसी निष्कर्ष पर पहुँचने से पहले अपने विचारों को ठीक से समझने के लिए खुद से बात करते हैं।

यहां ESTJ की अन्य विशिष्ट विशेषताएं दी गई हैं:

● वे आत्मविश्वास से बोलते हैं और तथ्यात्मक बातों पर ही टिके रहना पसंद करते हैं।

वास्तविक विषयों पर आधारित विषय। ये वे लोग हैं जो तथ्यों को आसानी से याद रख सकते हैं और

स्थानांतरण से पहले अतीत और वर्तमान स्थितियों की तुलना करने की अधिक संभावना होती है।

किसी भी बात पर आगे बढ़ें।

● कुछ मामलों में, ESTJ काफी असभ्य प्रतीत हो सकते हैं क्योंकि उन्हें पसंद नहीं होता

शांति के नाम पर बातों को मीठा बनाकर पेश करना। वे नरमी बरतने की कोशिश करेंगे।

उनके शब्दों में, लेकिन फिर भी यह उन लोगों की तुलना में थोड़ा कमतर होगा जो वे सामाजिक परिस्थितियों के आदी होते हैं।

● वे ऐसे लोग हैं जो बहसों का आनंद लेते हैं और फिर भी सौहार्दपूर्ण माहौल बनाए रख सकते हैं।

उन्हें तर्कपूर्ण चर्चा पसंद है और जब उनके विचार उनके साथ साझा किए जाते हैं तो उन्हें अच्छा लगता है।

इन बातों को जोर से बोला जाता है और आपसी लेन-देन के लिए इनकी जांच की जाती है।

● वे ऐसे लोग भी हैं जिन्हें भावनात्मक संतुलन बनाए रखने में कठिनाई होती है।

स्थिति। यदि बातचीत के लिए उन्हें किसी और से संपर्क करने की आवश्यकता हो।

अगर किसी व्यक्ति की भावनाओं को ठेस पहुंचती है, तो एक ESTJ तुरंत वहां से निकल जाएगा या बहुत ही संवेदनशील हो जाएगा।

भाग लेने में असहजता महसूस होती है।

● अधिकांश ESTJ निम्नलिखित करियर की ओर आकर्षित होते हैं: प्रबंधक, प्रशासक, न्यायाधीश, वित्तीय अधिकारी, शिक्षक, बीमा एजेंट, अंडरराइटर और नर्सिंग प्रशासक।

तो आप ESTJ व्यक्तित्व वाले व्यक्ति से कैसे जुड़ सकते हैं या उन पर अच्छा प्रभाव कैसे डाल सकते हैं? शुरुआत करने के लिए यहां कुछ सुझाव दिए गए हैं:

● वे चार्ट, ग्राफ या आरेखों के माध्यम से सबसे अच्छी तरह से जानकारी ग्रहण करते हैं। ESTJ

किसी विचार, सोच या बात की दृश्य प्रस्तुति की वे निश्चित रूप से सराहना करेंगे।

संकट।

● वे ऐसे लोग हैं जिन्हें समस्याओं पर चर्चा करना पसंद है। उनके ऐसा करने की संभावना अधिक होती है।

अन्य लोगों के साथ जानकारी पर चर्चा करके मुद्दों पर विचार-विमर्श करें।

संभावित उत्तरों पर पहुंचने से पहले। इसलिए, वे हैं
ऐसे व्यक्तित्व प्रकार जो समूह में विचार-विमर्श करना पसंद करते हैं।
ENFJ – बहिर्मुखी, सहज ज्ञान युक्त, भावुक, निर्णय लेने वाला
दूसरों की मौजूदगी में वे काफी मिलनसार और आकर्षक हो सकते हैं। ENFJ हमेशा आपको शामिल होने का एहसास दिलाते हैं क्योंकि वे अपनी बातचीत में "हम" और "हमारा" शब्दों का बहुत इस्तेमाल करते हैं। ये बहिर्मुखी लोग एकता और एक-दूसरे को साझा लक्ष्य हासिल करने में मदद करने में विश्वास रखते हैं। यहां कुछ बातें बताई गई हैं जिन पर आपको ध्यान देना चाहिए जब आप किसी संभावित ENFJ के साथ हों:

● उन्हें गहन चर्चाएँ पसंद हैं जो पूरी तरह से सिद्धांतों और विचारों पर आधारित हों।

संभावनाओं की ओर ध्यान दें। याद रखें, वे सहज होते हैं, इसलिए वे संभावनाओं की ओर देखने की प्रवृत्ति रखते हैं।

भविष्य।

● वे ही हैं जो दूसरों के मिजाज, भावनाओं और अनुभूतियों का अनुमान लगा सकते हैं।

वे दूसरों के साथ अच्छे से बातचीत कर सकते हैं। वे बातचीत में माहिर होते हैं और बातचीत को प्रभावित कर सकते हैं।

इस तरह से कि हर किसी को ठीक वही मिले जिसकी उन्हें जरूरत है।

बातचीत। उनका लक्ष्य यह सुनिश्चित करना है कि हर कोई इसमें शामिल हो जाए।

सभी लोग आपस में जुड़े रहते हैं और कोई भी बोर या अलग-थलग महसूस नहीं करता।

● जिन चीजों को वे महत्व देते हैं, उनके बारे में वे बहुत ही प्रेरक हो सकते हैं।

विशेषकर यदि उन्हें लगता है कि इससे दूसरों को मदद मिलेगी। यह एक अच्छी बात भी हो सकती है।

और यह एक बुरी बात है क्योंकि उनका उत्साह कभी-कभी हद से ज्यादा हो सकता है।

अपने आस-पास के लोगों को परेशान करना। हालाँकि, यदि आप ग्रहणशील स्वभाव के हैं,

उनका उत्साह बहुत प्रेरणादायक हो सकता है।

● उनके बात करने के तरीके पर ध्यान दें। संवाद करने में, ENFJ को पसंद होता है कि वे...

अपनी बात समझाने के लिए अमूर्त और रूपकों का प्रयोग करें। जब वे बात कर रहे हों

जिस चीज़ के बारे में वे भावुक होते हैं, उस पर वे दूसरों की बातों को जल्दी ही नज़रअंदाज़ कर देते हैं।

और विषय से भटक जाते हैं।

● वे अवैयक्तिक परिस्थितियों में बहुत अच्छे नहीं होते। ENFJ को भावनात्मक जुड़ाव की आवश्यकता होती है।

वे लगातार लोगों से जुड़े रहते हैं, इसीलिए वे तकनीकी समस्याओं से बचते हैं।

स्थितियों को बदलें और इसके बजाय उन विषयों पर ध्यान केंद्रित करें जिनका सकारात्मक प्रभाव पड़ता है।

उनके परिवेश।

● इस प्रकार के लोगों के लिए आम तौर पर शिक्षक, मनोचिकित्सक, परामर्शदाता जैसे पेशे प्रचलित हैं।

पादरी, बिक्री प्रतिनिधि, मानव संसाधन, कार्यक्रम समन्वयक,

लेखक, संगीतकार और धार्मिक कार्यकर्ता।

ENTJ – बहिर्मुखी, सहज ज्ञान युक्त, विचारशील, निर्णय लेने वाला

ईएनटीजे आत्मविश्वासी और व्यावसायिक होते हैं। वे इतने प्रभावशाली भाषण देते हैं कि आपको लगेगा कि वे दूरदर्शी हैं। अधिकांश बहिर्मुखी लोगों की तरह, वे अपने विचारों को ज़ुबान से व्यक्त करना पसंद करते हैं ताकि उन्हें समझने में आसानी हो। इसलिए, बैठकों या गतिविधियों के दौरान उनके बोलने की संभावना अधिक होती है; यही उनका काम करने का तरीका है, क्योंकि बोलने से उन्हें स्थिति अधिक स्पष्ट रूप से समझ आती है। यहां कुछ विशेषताएं दी गई हैं जिन पर ध्यान देकर आप किसी ईएनटीजे की पहचान कर सकते हैं:

● हालांकि इन दिनों वे अपने विचारों को खुलकर व्यक्त करना पसंद करते हैं।

बातचीत में ऐसा लग सकता है कि वे कड़े और त्वरित निष्कर्ष निकाल रहे हैं।

निर्णय। इसका मतलब यह नहीं है कि वे जल्दी निष्कर्ष पर पहुँच जाते हैं, बल्कि यह है कि...

सीधे शब्दों में कहें तो, वे नई जानकारी को सबसे अच्छे तरीके से कैसे संसाधित करते हैं।

● उन्हें विभिन्न सिद्धांतों पर बहस और चर्चा करना पसंद है। उनकी ताकतें

आमतौर पर ये मुद्दे तकनीकी मामलों के बजाय सैद्धांतिक मुद्दों पर आधारित होते हैं।

बहस का।

● अगर वे खुद से बात करते हैं तो उन्हें अजीब नजरों से न देखें। कई मामलों में,

ईएनटीजे लोग भी इसी तरह अपने विचारों को संसाधित करते हैं। उन्हें नोट्स लेना भी पसंद होता है।

समस्याओं को हल करने के लिए चार्ट बनाएं या स्थितियों के आरेख बनाएं।

● वे तेज़ विचारक होते हैं और एक विचार से दूसरे विचार पर तुरंत आगे बढ़ जाते हैं।

जब चर्चाओं की बात आती है, तो शुरू में उनकी बातें भ्रामक लग सकती हैं।

वे अक्सर ऐसी भविष्यवाणियां करते हैं जिनका पालन करना कठिन होता है। कुछ ये निर्णय बेतुके लग सकते हैं, लेकिन वास्तव में ये सभी इसमें योगदान देते हैं।

एक दीर्घकालिक योजना।

● भावनाओं और संवेदनाओं पर चर्चा करने में वे अच्छे नहीं होते। वास्तव में, वे इससे बचना पसंद करते हैं।

चीजों को निजी रखने के लिए, अक्सर भावनाओं को अप्रासंगिक मानते हुए या उनके जीवन में महत्वहीन।

● इस प्रकार के लोग सीईओ या संस्थापक जैसे करियर की ओर आकर्षित होते हैं।

संगठन, उद्यमी, वकील, न्यायाधीश, विश्वविद्यालय के प्रोफेसर,

बैंकर, वैज्ञानिक और विश्लेषक।

ESTP – बहिर्मुखी, संवेदनशील, चिंतनशील, बोधशील। ये बहिर्मुखी स्वभाव के होते हैं, इसलिए इन्हें दोस्ताना और जीवंत बातचीत और उससे जुड़े शारीरिक हाव-भाव बेहद पसंद आते हैं। वे अपने आकर्षक भावों से आपको मंत्रमुग्ध कर देंगे और उनकी हाजिरजवाबी उन्हें पार्टियों में बेहद मनोरंजक बनाती है।

यहां ईएसटीपी व्यक्तित्व की कुछ विशेषताएं दी गई हैं:

● वे बेहतरीन कहानीकार हैं और उनकी शब्दावली उन्हें कहानी सुनाने में माहिर बनाती है।

व्यावहारिक और स्पष्ट। उनके बोलने के अंदाज में एक अलग ही अंदाज है।

लोग उनकी बातों में रुचि रखते हैं।

● दरअसल, ईएसटीपी लोग बॉडी लैंग्वेज को अच्छी तरह समझते हैं और आसानी से इसका पता लगा सकते हैं।

अपने आस-पास के लोगों के तौर-तरीकों पर ध्यान देना। इसका सीधा सा मतलब है कि वे

किसी व्यक्ति को मुस्कुराने, हंसने या अच्छा महसूस कराने के लिए ठीक-ठीक क्या करना और कहना है, यह जानना।

बेहतर। बेशक, इसका मतलब यह भी है कि अगर उन्हें ये सब करना पड़े तो उन्हें पता होगा कि क्या कहना है।

किसी को बुरा महसूस कराना चाहते हैं।

● बहिर्मुखी होने के बावजूद, ESTP व्यक्तित्व वाले लोग अपने विचारों को गुप्त रखना पसंद करते हैं।

जब तक वे अपने विचार व्यक्त करने के लिए तैयार न हों, तब तक उन्हें अंदर ही रखें। उनके निर्णय आंतरिक रूप से लिए जाते हैं।

उनके बोलने से पहले उनका विश्लेषण किया जाता है और निष्कर्ष निकाले जाते हैं।

● जब उनसे भावनाओं के बारे में बात करने के लिए कहा जाता है तो वे बहुत असहज महसूस करते हैं।

हालांकि, वे कहानियां सुनाने या अनुभव साझा करने में बेहद खुश होते हैं।

अन्य लोगों के साथ।

● हालांकि यह 100 प्रतिशत सटीक नहीं है, लेकिन ESTP आमतौर पर कार्यरत होते हैं।

बिक्री प्रतिनिधि, पैरामेडिक्स, कंप्यूटर तकनीशियन, किसान आदि के रूप में

मजदूर, सेवाकर्मी, जासूस, सैनिक, लेखा परीक्षक, हास्य कलाकार,

शिल्पकार और परिवहन कर्मचारी।

तो आप उनसे बात कैसे करेंगे? यहां कुछ सुझाव दिए गए हैं कि आप एक ESTP से कैसे संवाद कर सकते हैं:

● बातचीत को दोस्ताना और सरल रखें। सादगी ही यहाँ मुख्य बात है।

मैं उन्हें अनावश्यक जानकारी नहीं देना चाहता क्योंकि इससे केवल भ्रम ही पैदा होगा।

ESTP की रुचि कम हो जाती है। इसके बजाय, तथ्यों को वैसे ही प्रस्तुत करें जैसे आप उन्हें जानते हैं और

अपने दावे के समर्थन में सबूत पेश करें।

● हालांकि, एक महत्वपूर्ण बात यह है कि जब आप किसी ESTP के सामने प्रस्तुति दे रहे हों,

कई विकल्प सुझाएं जो ESTP को अपना निर्णय लेने में मदद कर सकते हैं।

फिर भी मैं कच्चे तथ्यों पर गौर करूंगा, लेकिन वह इसकी सराहना करेगा।

आपने जो विकल्प बताए हैं, उनसे निर्णय लेने की प्रक्रिया में तेजी आएगी।

उसे।

● उनकी तार्किक सोच को कभी कम मत आंकिए। इससे यह साबित नहीं होता कि...

इसका मतलब है कि आप उनके विश्लेषण पर सवाल नहीं उठा सकते, आपको बस उनसे पूछना होगा।

वे किसी विशेष निष्कर्ष पर कैसे पहुँचे। ESTP वास्तव में इसका आनंद लेंगे।

वे आपको बताएंगे कि वे बिंदु A से बिंदु B तक कैसे पहुंचे।

● अगर आप ESTP के साथ अच्छे संबंध बनाए रखना चाहते हैं, तो कभी भी जल्दबाजी न करें।

एक समय सारणी या कार्यसूची बना दें और उनसे उसका पालन करने की अपेक्षा न करें।

विशेषकर यदि आप इसके लिए तार्किक स्पष्टीकरण नहीं देते हैं तो यह संभव नहीं है।

ENFJ, ENTJ, ESTJ और ESTP व्यक्तियों के साथ संवाद करना

इन व्यक्तित्व प्रकारों को नेतृत्व करना पसंद होता है और लोगों से बातचीत करने में उन्हें कोई परेशानी नहीं होती। ये ऐसे लोग होते हैं जो किसी भी कमरे में आते ही तुरंत सबका ध्यान अपनी ओर खींच लेते हैं, क्योंकि उनका व्यक्तित्व इतना प्रभावशाली

होता है। इन व्यक्तित्व प्रकारों के साथ बेहतर तरीके से संवाद करने के कुछ सुझाव यहां दिए गए हैं:

उनसे मिलते समय, दोस्ताना लेकिन संक्षिप्त बातचीत करें। इन बहिर्मुखी लोगों को अनावश्यक रूप से अधिक बातचीत की आवश्यकता नहीं होती है। यही बात काम खत्म होने या किसी अन्य सामाजिक कार्यक्रम के बाद विदाई लेते समय भी लागू होती है।

उनसे बात करते समय सीधे उनकी आंखों में आंखें डालकर बात करें। जो कहना चाहते हैं, उसे सोच-समझकर तुरंत बोलें। उन्हें बताएं कि आप क्या चाहते हैं और क्यों। वे इस तरह की सीधी बातचीत को पसंद करेंगे, बजाय इसके कि आप बात को घुमा-फिराकर कहें।

बात को स्पष्ट और सीधे-सादे तरीके से समझाएं। अपने शब्दों को लक्ष्य पर केंद्रित रखें और विषयांतर न करें। महत्वपूर्ण बात यह है कि उन्हें मुख्य बिंदु बताएं, और कुछ नहीं। यदि आपको किसी प्रश्न का उत्तर नहीं पता है, तो ईमानदारी से बताएं। इसके बजाय उन्हें बताएं कि आप जल्द से जल्द उत्तर पता लगा लेंगे। अस्पष्ट बातें न करें और उनके शब्दों का शाब्दिक अर्थ न निकालें। यदि आप पहले से ही जानते हैं कि वे क्या कह रहे हैं, तो अन्य संभावित अर्थों का अनुमान लगाने की कोशिश न करें। यदि कुछ अस्पष्ट है, तो उनसे सीधे पूछें। इस प्रकार के लोगों से स्पष्टीकरण मांगने में संकोच न करें, क्योंकि वे ऐसे व्यक्ति की तुलना में स्पष्टीकरण को अधिक पसंद करते हैं जो केवल अनुमान लगाता है कि क्या करना है।

ध्यान रखें कि तनावग्रस्त होने पर ये लोग दबंग बन जाते हैं। सबसे अच्छा यही होगा कि आप उनके लक्ष्य की ओर बढ़ने में उनकी मदद करें और उन्हें प्रोत्साहित करें। तनाव से निपटने के लिए थोड़ा हास्य का सहारा लें।

अध्याय 5: संचार शैलियाँ

संचार शैली को दूसरों के साथ जानकारी साझा करने के तरीके के रूप में परिभाषित किया जाता है। आज मूल रूप से चार शैलियाँ प्रचलित हैं: निष्क्रिय, आक्रामक, निष्क्रिय-आक्रामक और मुखर। इन चारों शैलियों के बीच अंतर करना महत्वपूर्ण है क्योंकि जिस तरीके से आपको जानकारी दी जाती है, वह इस बात को प्रभावित करता है कि आप उस पर कैसे प्रतिक्रिया देते हैं।

लेकिन एक बात आपको समझनी होगी कि लोगों को एक ही संचार शैली में बांधना संभव नहीं है। लोग अपने इच्छित परिणामों के आधार पर भी अपने संचार के तरीके बदलते हैं। इसलिए, संचार शैली को उसके स्वरूप के अनुसार वर्गीकृत करना अक्सर सबसे अच्छा होता है। आज संचार शैली के विभिन्न प्रकार इस प्रकार हैं:

निष्क्रिय

निष्क्रिय संचार पूरी तरह से इशारों पर आधारित होता है। आप सीधे कुछ नहीं कहते, बल्कि उसका संकेत देते हैं और उम्मीद करते हैं कि दूसरा व्यक्ति उसे समझ जाएगा। यह संचार का सबसे निम्न स्तर है और वास्तव में संदेश प्राप्त करने वाले व्यक्ति पर ही बोझ डालता है। सरल शब्दों में कहें तो, निष्क्रिय स्तर पर संवाद करते समय, आप उम्मीद करते हैं कि दूसरा व्यक्ति आपके द्वारा अस्पष्ट रूप से भेजी गई जानकारी का सही अर्थ निकालेगा। यह समस्याग्रस्त हो सकता है क्योंकि व्याख्या हमेशा इच्छित संदेश के अनुरूप नहीं होती। इससे संघर्ष, गलतफहमी और कभी-कभी संवाद करने वाले लोगों के बीच नाराजगी भी पैदा हो सकती है।

आपको कैसे पता चलेगा कि कोई व्यक्ति आपसे कुछ और कहने की कोशिश कर रहा है, जबकि असल में वह कुछ और ही कह रहा है? निष्क्रिय संचार में आमतौर पर निम्नलिखित शारीरिक भाषा के संकेत होते हैं:

आँखों से संपर्क न करना या कुछ मामलों में अत्यधिक आँखों से संपर्क करना, झुके हुए कंधे और कुबड़ी पीठ।

अपना सिर नीचे रखें

कम आवाज

कुछ शब्दों पर जोर देना

वे अपनी बात समझाने के प्रयास में वाक्यों को दोहरा सकते हैं।

वे ऐसे वाक्य कह सकते हैं जैसे: "इससे वास्तव में कोई फर्क नहीं पड़ता" या "जब तक सब लोग खुश हैं"।

वे अक्सर परिस्थितियों के अनुरूप ढल जाते हैं।

आक्रामक

आक्रामक संचार को नज़रअंदाज़ नहीं किया जा सकता। अगर कोई व्यक्ति आक्रामक तरीके से जानकारी देता है, तो आपको इसका पता चल जाएगा। इसके निम्नलिखित लक्षण होते हैं:

तेज़ और मांग भरी आवाज़

वे आपको अपनी इच्छानुसार काम करवाने के लिए धमकियाँ, आलोचनाएँ, दोषारोपण, डराना-धमकाना या कोई अन्य हथकंडा अपनाते हैं। आक्रामक रवैया अपनाते हैं।

तीव्र नेत्र संपर्क

आक्रामक संचार का उद्देश्य केवल जानकारी देना नहीं होता, बल्कि किसी व्यक्ति को यह बताना होता है कि उसे क्या करना चाहिए। यह हमेशा नकारात्मक बात नहीं होती, क्योंकि आक्रामकता को नेतृत्व की निशानी के रूप में भी देखा जा सकता है। इसमें टकराव या परिस्थितियों, प्रतिक्रियाओं या भावनाओं की परवाह किए बिना लोगों को सीधे-सीधे अपनी बात कहना भी शामिल हो सकता है।

आक्रामक निष्क्रिय

अप्रत्यक्ष आक्रामक संचार शैली शायद प्रेषक और प्राप्तकर्ता दोनों के लिए सबसे निराशाजनक होती है। यह पिछली दो संचार शैलियों का एक सूक्ष्म संयोजन है, जो किसी व्यक्ति को सतह पर निष्क्रिय दिखने की अनुमति देता है, लेकिन निष्क्रियता की परत के नीचे आक्रामकता का संकेत छिपा होता है।

इस संचार शैली के विशिष्ट लक्षण क्या हैं? इन बातों पर ध्यान दें:

किसी व्यक्ति का सामना करने के बजाय मन ही मन कुछ बुदबुदाना;

मौखिक रूप से सहमत होना लेकिन वास्तव में कुछ और ही करना; विरोध या अनिच्छा दर्शाने वाली शारीरिक भाषा के बावजूद समस्या के अस्तित्व से इनकार करना।

गुस्सा प्रदर्शित करने के लिए चुप रहना

अफवाहें फैलाना या किसी के पीठ पीछे बुराई करना, जैसे यह कहना कि, "मुझे इससे कोई दिक्कत नहीं है, लेकिन किसी और को यह पसंद नहीं आ सकता है।"

जो लोग अप्रत्यक्ष आक्रामक होते हैं, वे अक्सर खुद को शक्तिहीन और अपनी स्थिति में फंसा हुआ महसूस करते हैं। आप देखेंगे कि जब कोई व्यक्ति निष्क्रियता से ऊब जाता है, तो वह अप्रत्यक्ष आक्रामक संचार की ओर कदम बढ़ा देता है। बेशक, कुछ लोगों के लिए, यह उनकी स्वाभाविक प्रवृत्ति होती है।

निश्चयात्मक

सभी संचार शैलियों में, यह शायद सबसे अच्छी और सबसे प्रभावी शैली है। मुखरता वह तरीका है जिससे आप अपनी बात को बिना (उम्मीद है) किसी की भावनाओं को ठेस पहुंचाए व्यक्त करते हैं। यह उतना महत्वपूर्ण नहीं है कि आपका लक्ष्य और सोच दूसरे व्यक्ति से मिलती-जुलती हो। अगर ऐसा है, तो आपको बस एक-दूसरे से सहमत होना है। मुखरता तब सामने आती है जब आप दूसरे व्यक्ति के साथ खुलकर संवाद करना चाहते हैं, जिससे आप दोनों बिना किसी टकराव के अपने विचार, भावनाएं, इच्छाएं और ज़रूरतें व्यक्त कर सकें। लक्ष्य एक संतुलन बनाना है ताकि बातचीत से सभी पक्ष संतुष्ट होकर निकलें।

आप यह कैसे करते हैं? एक मुखर संचारक में निम्नलिखित विशेषताएं होती हैं:

इसमें “मैं” वाले वाक्यों का प्रयोग किया जाता है। जैसा कि आप सोच सकते हैं, इसका अर्थ स्वार्थ नहीं है, बल्कि यह दूसरों पर दोष डाले बिना आपकी भावनाओं को स्वीकार करना है। “मैं निराश महसूस कर रहा हूँ” या “मैं असहाय महसूस कर रहा हूँ” जैसे शब्द दूसरों को आपके विचारों से परिचित कराते हैं, जिससे उन्हें आपकी स्थिति को समझने और सहानुभूति दिखाने का अवसर मिलता है। यह आपको अपनी भावनाओं और उनसे जुड़े व्यवहारों पर अधिकार जताने की अनुमति देता है।

संपर्क बनाए रखें। यह संपर्क आंखों से संपर्क के रूप में हो सकता है या यदि आप सहज महसूस करते हैं, तो शारीरिक संपर्क के रूप में भी हो सकता है। मुस्कुराएं और सकारात्मक मुद्रा अपनाएं। लोगों की बातें ध्यान से सुनें, लेकिन यह सुनिश्चित करें कि आपको भी बोलने का समय मिले। यदि आप मुखर होना चाहते हैं, तो सुनिश्चित करें कि आप प्रत्येक आपत्ति का बिंदुवार समाधान करें। उन्होंने जो कहा है उसे दोहराएं और प्रत्येक मुद्दे

का अलग-अलग जवाब दें जब तक कि आप सभी मुद्दों को हल न कर लें। फिर आप अपना विचार प्रस्तुत कर सकते हैं, इसके लाभ बता सकते हैं और लोगों को इसमें शामिल होने के लिए प्रोत्साहित करने हेतु कार्रवाई का आह्वान कर सकते हैं।

अपनी आवाज़ को शांत और धीमी रखें, उसमें किसी भी तरह का अहंकार या श्रेष्ठता का भाव न दिखाएं। कई बार लोग नए विचारों का विरोध केवल वक्ता या बातचीत में नए विचार को प्रस्तुत करने के तरीके के कारण ही करते हैं। आपको अपनी आवाज़ को यथासंभव सौम्य और मैत्रीपूर्ण रखना चाहिए। लोगों को इस विचार के प्रति अधिक स्वागतशील बनाने में मदद करना संभव है।

अध्याय 6: लोगों के झूठ को पहचानना

लोगों को समझने के लिए सबसे महत्वपूर्ण कौशलों में से एक है झूठ को पहचानना। मान लीजिए—आप हमेशा से यह जानना चाहते थे कि कोई आपसे झूठ बोल रहा है या नहीं, और यह बिल्कुल स्वाभाविक है। अध्ययनों से पता चलता है कि झूठ बोलते समय, कुछ लोगों के कुछ खास संकेत होते हैं, जैसे नाक खुजलाना या उंगलियों से बालों को संवारना। पोकर खेलने वाले लोग अक्सर इन संकेतों का उपयोग यह देखने के लिए करते हैं कि क्या उन्हें दूसरे व्यक्ति के दांव के बराबर दांव लगाना चाहिए और क्या यह प्रयास करना फायदेमंद होगा।

मैं आपको याद दिलाना चाहता हूँ कि किसी व्यक्ति के झूठ को पहचानना कोई सटीक विज्ञान नहीं है। झूठ बोलते समय लोगों के हाव-भाव अलग-अलग हो सकते हैं, इसीलिए जान-पहचान ज़रूरी है। आप किसी व्यक्ति को जितना लंबे समय से जानते हैं, उसकी बातों की सच्चाई का अनुमान उतना ही सटीक होगा।

इन सब बातों को ध्यान में रखते हुए, विशेषज्ञों के अनुसार झूठ बोलने के कुछ आम लक्षण इस प्रकार हैं।

आधारभूत रेखा को समझना

एक बात जो मैं चाहता हूँ कि आप याद रखें, वह यह है कि बॉडी लैंग्वेज को समझने के लिए आमतौर पर एक "बेसलाइन" होती है, जिससे आप शुरुआत कर सकते हैं। बेसलाइन का मतलब है कि कोई व्यक्ति लोगों के बीच कैसा व्यवहार करता है। इसलिए, अगर कोई व्यक्ति अपने आस-पास के माहौल में ईमानदार और आत्मविश्वासी है, तो वह वास्तव में कैसा व्यवहार करता है? किसी व्यक्ति की बेसलाइन जानने से आपको पता चलता है कि वह कब अपने सामान्य स्वभाव के विपरीत व्यवहार कर रहा है। बेशक, आप अजनबियों से भरे कमरे में जाकर माहौल का सरसरी तौर पर आकलन कर सकते हैं, लेकिन अपने करीबी लोगों को समझना अक्सर आसान होता है क्योंकि आप उन्हें लंबे समय से जानते हैं। सीधे शब्दों में कहें तो, आपके पास तुलना करने के लिए एक संदर्भ बिंदु होता है।

जैसा कि बताया गया है, झूठ बोलने के हाव-भाव अलग-अलग होते हैं। कुछ लोग हाथों से बात करना पसंद करते हैं, जबकि कुछ लोग आम दिनों में अपने बालों से खेलते

रहते हैं। इसलिए, उन्हें ऐसा करते देखना यह साबित नहीं करता कि वे झूठ बोल रहे हैं; यह महज़ उनके व्यक्तित्व का एक हिस्सा हो सकता है।

हाथ की हरकतें

झूठ बोलने वाले लोग अक्सर बोलने के बाद हाव-भाव का इस्तेमाल करते हैं। आम तौर पर, लोग बोलते समय हाव-भाव का इस्तेमाल करते हैं क्योंकि यह प्रक्रिया का एक स्वाभाविक हिस्सा है। उनका शरीर कहानी सुनाने या संदेश देने में दिमाग के साथ मिलकर काम करता है। इसके विपरीत, झूठ बोलने वाला व्यक्ति कहानी गढ़ने में इतना मग्न हो जाता है कि शरीर साथ नहीं दे पाता। इसलिए, वह पहले झूठ गढ़ता है और फिर अपनी बात पर ज़ोर देने के लिए हाव-भाव का इस्तेमाल करता है। यह भी ध्यान देने वाली बात है कि झूठ बोलने वाले लोगों के हाव-भाव में अक्सर दोनों हाथ शामिल होते हैं, जबकि सच बोलने वाले लोग केवल एक हाथ का इस्तेमाल करते हैं। यह बात अदालती मामलों में गवाही देने वाले लोगों पर 2015 में हुए एक अध्ययन के बाद सामने आई।

झूठ बोलने वाले लोगों द्वारा इस्तेमाल की जाने वाली एक और अचेतन शारीरिक भाषा है अपनी हथेलियों को आपसे दूर रखना। यह दूसरों से जानकारी छिपाने का एक अप्रत्यक्ष तरीका है। इसलिए, वे अपने हाथों को जेब में रख सकते हैं या शरीर के करीब रख सकते हैं, मानो वे अपनी हथेलियों में कुछ गुप्त रखने की कोशिश कर रहे हों। संक्षेप में, झूठ बोलने वाले लोग अपने हाथों का दो तरह से इस्तेमाल कर सकते हैं: या तो वे उनका बहुत अधिक उपयोग करें या बिल्कुल भी न करें।

खुजली और बेचैनी

एक आम धारणा है कि झूठ बोलते समय व्यक्ति अपनी नाक खुजाता है। यह बात हर बार पूरी तरह सच नहीं होती, लेकिन कई मामलों में इस पर ध्यान देना ज़रूरी है। असहज महसूस करने पर व्यक्ति को खुजली होना या बेचैनी से इधर-उधर हिलना-डुलना काफी सामान्य बात है; शरीर स्वाभाविक रूप से अपना ध्यान भटकाने का तरीका ढूंढता है। यह भी ध्यान रखें कि झूठ बोलते समय लोग अक्सर इस बात को लेकर घबराए हुए होते हैं कि वे क्या कह रहे हैं, जिससे स्वायत्त तंत्रिका तंत्र में उतार-चढ़ाव होता है और पूरे शरीर में झुनझुनी सी महसूस होती है। यह कुछ-कुछ वैसा ही है जैसा बचपन में किसी प्रिय व्यक्ति के पास बैठने पर होता था।

हालांकि, नाक खुजलाना झूठ बोलने से जुड़ी एकमात्र खुजली वाली हरकत नहीं है। झूठ बोलते समय लोग अपने बालों से खेलते हैं, उंगलियों से खेलते हैं, नोटबुक पर कुछ लिखते हैं, या शायद आजकल सबसे आम तरीका है - वे अपने फोन से खेलते हैं।

चेहरे के भाव

बेशक, हमें यह नहीं भूलना चाहिए कि चेहरा भी झूठ बोलने का संकेत दे सकता है। खासकर आंखें बहुत कुछ बता सकती हैं, यह इस बात पर निर्भर करता है कि कोई व्यक्ति कब आपकी ओर देखता है और कब नज़रें फेर लेता है। बहुत ज़्यादा देखना या बिल्कुल न देखना झूठ बोलने का संकेत हो सकता है। कुछ लोग झूठ बोलते समय आपकी आंखों में आंखें डालकर देखना पसंद करते हैं क्योंकि उन्हें लगता है कि इससे आपको उनकी ईमानदारी का एहसास होगा। झूठ बोलने में अनुभवहीन लोग झूठ बोलते समय नज़रें फेर लेते हैं। इसलिए, केवल आंखों से लोगों को आंकना थोड़ा मुश्किल हो सकता है। यही कारण है कि लोगों को समझने के लिए एक आधारभूत मापदंड होना ज़रूरी है, जैसा कि मैं आगे समझाऊंगा। एक बात जो मैं आपको याद दिलाना चाहता हूं वह यह है कि PLOS One द्वारा 2012 में प्रकाशित एक अध्ययन ने झूठ बोलते समय व्यक्ति के देखने के तरीके के बारे में प्रचलित मिथक को गलत साबित कर दिया है। मिथक यह है कि जब कोई व्यक्ति कुछ गढ़ रहा होता है, तो वह बाईं ओर देखता है और जब वह कुछ याद कर रहा होता है, तो वह दाईं ओर देखता है। यह सच नहीं है क्योंकि लोग किस दिशा में देखते हैं यह काफी हद तक उनके हाव-भाव पर निर्भर करता है। ऐसे में, दिशा पर ज्यादा ध्यान न दें और बस उस व्यक्ति के समग्र हाव-भाव पर ध्यान दें।

रंग में परिवर्तन

यह तो काफी स्पष्ट है, क्योंकि आप इसके बारे में हर दिन पढ़ते हैं या इसे हर दिन होते हुए देखते हैं। परिस्थिति के अनुसार लोग शर्मा जाते हैं, उनका चेहरा लाल हो जाता है और उनका रंग पीला पड़ जाता है। घबराहट या किसी बात से डर लगने पर लोगों का रंग पीला पड़ जाता है। वहीं, जब त्वचा का रंग लाल हो जाता है, तो यह क्रोध या शायद उत्साह का संकेत होता है, जैसे कि किशोर अपने क्रश के बगल में बैठने पर शर्मा जाते हैं।

टी ज़ोन में पसीना

अगर आप यह जानना चाहते हैं कि कोई व्यक्ति आपसे झूठ बोल रहा है या नहीं, तो आपको इस बात पर विशेष ध्यान देना चाहिए। टी ज़ोन नाक से लेकर माथे और फिर मुंह तक के क्षेत्र को कवर करता है। झूठ बोलने पर, खासकर घबराहट होने पर, इस क्षेत्र में पसीना आना काफी आम बात है।

आवाज का लहजा

ज़ाहिर है, हम यहाँ गैर-मौखिक संचार पर ध्यान केंद्रित करने की कोशिश कर रहे हैं, लेकिन शब्दों के अभाव में भी आवाज़ का लहजा एक मज़बूत संकेत होता है। घबराहट में लोग अक्सर तेज़ आवाज़ में बोलते हैं क्योंकि स्वर रज्जु सिकुड़ जाते हैं, जिससे शब्दों को बोलना मुश्किल हो जाता है। घबराहट में व्यक्ति की आवाज़ कर्कश, हकलाती या टूटे-फूटे शब्दों वाली भी हो सकती है। कुछ लोग बोलने में सुधार के लिए गला साफ़ करते हैं, जो घबराहट का एक और संकेत है। इसके विपरीत, तेज़ और बुलंद आवाज़ स्थिति के अनुसार आत्मविश्वास या क्रोध का संकेत हो सकती है। आवाज़ में अचानक बदलाव लोगों में रक्षात्मकता का भी संकेत हो सकता है, खासकर जब उन्हें अपनी संभावित गलतियों का सामना करना पड़ता है।

मुँह

होठों से खेलना, जैसे उन्हें पीछे की ओर तब तक मोड़ना जब तक वे लगभग गायब न हो जाएं, एक और अच्छा संकेत है। यह आमतौर पर जानबूझकर झूठ बोलने का संकेत होता है, क्योंकि लोग अपने होठों को अंदर खींचकर किसी शब्द या विचार को रोकने की कोशिश करते हैं। हालांकि, अगर यह इसके विपरीत हो, तो यह प्रतिरोध का संकेत हो सकता है या जब कोई व्यक्ति किसी विषय पर बात नहीं करना चाहता है।

शब्द स्वयं

फिर से, हम संवाद के गैर-मौखिक तरीके पर ध्यान केंद्रित करने की कोशिश कर रहे हैं, लेकिन मैं सभी पहलुओं को शामिल करना चाहता हूँ। आखिरकार, अनुभवी झूठे आसानी से स्थिति के अनुसार अपनी शारीरिक भाषा को नियंत्रित कर सकते हैं। इसलिए, आपको शब्दों पर भी ध्यान देना होगा क्योंकि वे संकेत दे सकते हैं कि कोई व्यक्ति आपको अपनी सच्चाई का यकीन दिलाने के लिए बहुत अधिक प्रयास कर रहा है। झूठ बोलने वालों द्वारा इस्तेमाल किए जाने वाले कुछ सामान्य वाक्यांश इस प्रकार हैं:

"ईमानदारी से..."

मैं आपको सच बताता हूँ...
“उह...”
"पसंद करना..."
“उम...”

अध्याय 7: लोगों की प्रेरणाओं को समझना

पिछले अध्याय में हमने झूठ बोलने और यह जानने के तरीकों के बारे में बात की थी कि कोई आपसे झूठ बोल रहा है या नहीं। अगर आपने 'हाउस' देखा है, तो आपको उस मशहूर डॉक्टर ग्रेगरी हाउस का वो कथन याद होगा: "हर कोई झूठ बोलता है; फर्क सिर्फ इस बात का है कि किस बारे में झूठ बोला जा रहा है।"

तो मूल रूप से, हम यह कहना चाह रहे हैं कि आप शायद यह बता सकें कि कोई झूठ बोल रहा है, लेकिन क्या आप यह बता सकते हैं कि वे किस बारे में झूठ बोल रहे हैं, वे क्या छुपा रहे हैं, या मूल रूप से झूठ के पीछे का मकसद क्या है?

इस अध्याय में हम लोगों की प्रेरणाओं के बारे में बात करेंगे। यही वह मुख्य चीज़ है जो उन्हें आगे बढ़ने के लिए प्रेरित करती है, और यदि आप किसी व्यक्ति की बॉडी लैंग्वेज को सही ढंग से समझना चाहते हैं, तो आपको उन प्रेरणाओं को समझना होगा जो उन्हें उनके अंतिम लक्ष्य की ओर ले जाती हैं। इसे राजमार्ग पर गाड़ी चलाने के उदाहरण से समझें। हर व्यक्ति किसी न किसी मंज़िल की ओर गाड़ी चला रहा होता है, जो उसकी मुख्य प्रेरणा होती है। यदि आप उनके ठीक बगल में गाड़ी चला रहे हैं, तो हो सकता है कि आप पूरी तरह से निश्चित न हों कि वे कहाँ जा रहे हैं। हालाँकि, यदि आप गाड़ी की गति, इंडिकेटर, लेन में उसकी स्थिति आदि पर ध्यान से देखें, तो आप लगभग सटीक अनुमान लगा सकते हैं और उसी के अनुसार अपनी ड्राइविंग को समायोजित कर सकते हैं। यहाँ तक कि अगर कोई व्यक्ति आपसे झूठ भी बोलता है, तो भी यह जानना कि उन्हें क्या प्रेरित करता है या उनका "अंतिम लक्ष्य" क्या है, आपको झूठ का असली मतलब समझने में मदद कर सकता है।

यह थोड़ा कठिन होने वाला है, इसलिए धैर्य रखें। एक और बात, प्रेरणा को लोगों के व्यवहार के सचेत या अचेत प्रेरक कारकों के रूप में परिभाषित किया जाता है। ये प्रेरणाएँ ही वे कारण हैं जिनकी वजह से हम वह करते हैं जो हम करते हैं। व्यवहार स्वयं प्रदर्शन या क्रियाएँ हैं जो किसी व्यक्ति की प्रेरणा को दर्शाती हैं।

मास्लो की आवश्यकताओं का पदानुक्रम

मानव प्रेरणा को समझने के लिए यह संभवतः सबसे पुराने तर्कों में से एक है। यह पूरी तरह से सही नहीं है, लेकिन कौन सा सिद्धांत पूरी तरह सही है? मास्लो का आवश्यकताओं का पदानुक्रम पोषण पिरामिड के समान है। यह बताता है कि प्रेरणाएँ

नीचे से ऊपर की ओर काम करती हैं। सबसे निचली आवश्यकताएँ सबसे बुनियादी और प्रचलित होती हैं, जिन्हें अन्य आवश्यकताओं को पूरा करने से पहले पूरा किया जाना चाहिए। बुनियादी मानवीय आवश्यकताओं के पाँच स्तर हैं, जो नीचे से शुरू होते हैं: शारीरिक, सुरक्षा, प्रेम/संबंध, आत्मसम्मान और आत्म-साक्षात्कार।
आइए संक्षेप में समझते हैं कि यह कैसे काम करता है:
शारीरिक आवश्यकताएँ
ये वे मुख्य घटक हैं जिनका उद्देश्य जीवन रक्षा करना है। मैस्लो के सिद्धांत के अनुसार, मनुष्य उच्च स्तर तक पहुँचने से पहले इन आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए बाध्य है। तो ये शारीरिक आवश्यकताएँ वास्तव में क्या हैं? ये हैं:

समस्थिति, या मूल रूप से शरीर का वह संतुलन जो उसकी जीवित अवस्था को बनाए रखने के लिए आवश्यक है।

स्वास्थ्य
खाना
पानी
नींद
कपड़े
आश्रय

सुरक्षा आवश्यकताएँ
जब किसी व्यक्ति की मूलभूत शारीरिक आवश्यकताएं पूरी हो जाती हैं, तो अगला चरण उसकी सुरक्षा संबंधी आवश्यकताएं होती हैं। सुरक्षा संबंधी आवश्यकताओं के संदर्भ में निम्नलिखित बातों पर विचार किया जाता है:

व्यक्तिगत सुरक्षा
भावनात्मक सुरक्षा
वित्तीय सुरक्षा
स्वास्थ्य और अच्छाई
दुर्घटनाओं और बीमारियों से सुरक्षा संबंधी आवश्यकताएं

ये चीजें आमतौर पर किसी व्यक्ति में किस प्रकार प्रकट होती हैं? आप इसे इस बात से समझ सकते हैं कि लोग बीमा पॉलिसी कैसे खरीदते हैं, सेवानिवृत्ति खाता कैसे बनाते हैं, सुरक्षित नौकरी कैसे पाते हैं, बचत खाता कैसे खोलते हैं, इत्यादि। बेशक, आपको

युद्ध क्षेत्रों में मौजूद उन लोगों पर भी विचार करना होगा जो सुरक्षा के सबसे बुनियादी रूप की तलाश में हैं: शारीरिक सुरक्षा। आप पाएंगे कि युद्ध के बीच में, लोग जीवित रहने की सुरक्षा या संतुलन बनाए रखने के लिए सुरक्षा की तलाश करते हैं।

सामाजिक जुड़ाव

एक बार जब आपकी बुनियादी ज़रूरतें और सुरक्षा पूरी हो जाती है, तो अगला कदम सामाजिक जुड़ाव की तलाश करना होता है। आख़िरकार, हम सामाजिक प्राणी हैं और अपने साथियों द्वारा स्वीकार किए जाने की ज़रूरत लोगों के लिए सबसे आम प्रेरक शक्तियों में से एक है। सामाजिक जुड़ाव की ज़रूरत आमतौर पर निम्नलिखित तरीकों से पूरी होती है:

मित्रता
आत्मीयता
परिवार

सामाजिक समूहों में स्वीकार्यता की आवश्यकता समूह के आकार की परवाह किए बिना बनी रहती है। यही कारण है कि जब कोई व्यक्ति स्कूल में किसी छोटे क्लब का सदस्य होता है, तब भी उसे उस क्लब के सामाजिक दायरे का हिस्सा बनना आवश्यक होता है। छोटे सामाजिक संबंधों में परिवार, मित्र और कार्यस्थल पर सहकर्मी शामिल होते हैं। आप देखेंगे कि अधिकांश लोग अपने चुने हुए सामाजिक दायरे में स्वीकार्यता और जुड़ाव की भावना पाने के लिए हर संभव प्रयास करते हैं। इन आवश्यकताओं की पूर्ति न होने पर सामाजिक चिंता, अवसाद और अकेलापन जैसी समस्याएं उत्पन्न हो सकती हैं।

आत्म-सम्मान

चौथा स्तर आत्मसम्मान है, जो किसी न किसी रूप में तीसरे स्तर से जुड़ा हुआ है। आप देखेंगे कि अधिकतर लोग तीसरे स्तर का उपयोग चौथे स्तर तक पहुँचने के लिए करते हैं। सामाजिक दायरे में स्वीकृति मिलने से व्यक्ति का आत्मसम्मान बढ़ता है, क्योंकि वे स्वयं को योग्य समझते हैं, क्योंकि दूसरे उन्हें योग्य समझते हैं। यह स्तर क्या दर्शाता है? वास्तव में इसके दो रूप हैं: निम्न और उच्च। उच्च रूप दूसरों से प्राप्त आत्मसम्मान की बात करता है। इसमें प्रतिष्ठा, प्रसिद्धि, सम्मान, पहचान और दूसरों से ध्यान पाने की आवश्यकता होती है। यही वह स्तर है जिसका मैंने पहले जिक्र किया था।

इसका अधिक कठिन संस्करण वह है जो आत्मसम्मान की बात करता है, जो आपकी स्वयं की क्षमताओं से उत्पन्न होता है। यह आत्मविश्वास की बात करता है, यह जानने की बात करता है कि आप आत्मनिर्भर हैं। इसका अर्थ है स्वयं की देखभाल करने में सक्षम होना, अपनी आवश्यकताओं को जानना और उन आवश्यकताओं को पूरा करने में सक्षम होना। यह व्यक्ति को मूल्य की भावना प्रदान करता है और हीन भावना से ग्रस्त होने की संभावना को रोकता है।

आत्म-

प्रेरणा पिरामिड का यह सबसे कठिन स्तर है और इसमें व्यक्ति की पूर्ण क्षमता को प्राप्त करना शामिल है। मैस्लो इसे जीवन में हर संभव उपलब्धि हासिल करने की व्यक्ति की क्षमता के रूप में वर्णित करते हैं। यह एक आजीवन लक्ष्य होता है और कई लोगों के लिए इस लक्ष्य को स्पष्ट रूप से निर्धारित करना कठिन हो सकता है। वहीं, कुछ लोग अपने लक्ष्य को जानते हैं, लेकिन निचले स्तरों तक पहुँचने में उन्हें कठिनाई होती है।

आत्म-साक्षात्कार में निम्नलिखित शामिल हो सकते हैं:

पेरेंटिंग
भागीदार अधिग्रहण
क्षमताओं का उपयोग और विकास करना
प्रतिभाओं का उपयोग और विकास करना
अन्य लक्ष्यों की प्राप्ति

आत्म-प्राप्ति के इन उद्देश्यों को मास्लो ने उस आंतरिक प्रेरणा के रूप में वर्णित किया है जो लोगों को पूर्णता की ओर आगे बढ़ाती है। इस लक्ष्य को स्पष्ट रूप से समझने वाले लोगों को यह जानना आवश्यक है कि पिरामिड में उनकी चार आवश्यकताएँ एक दूसरे के साथ किस प्रकार परस्पर क्रिया करती हैं ताकि वे अंतिम लक्ष्य को प्राप्त कर सकें।

छठा स्तर - पारगमन

आश्चर्यजनक रूप से, इस पदानुक्रम के प्रणेता ने छठे स्तर की भी बात की है। उन्होंने इसे पारलौकिकता कहा है और उनके अनुसार, यह उपलब्धि का वह स्तर है जहाँ व्यक्ति स्वयं को अपने से अधिक शक्तिशाली किसी चीज़ या व्यक्ति के प्रति समर्पित कर देता है। आप शायद धर्म के बारे में सोच रहे होंगे, लेकिन बात सिर्फ इतनी ही नहीं

है। पारलौकिकता को ध्यान अभ्यासों के माध्यम से भी प्राप्त किया जा सकता है। उनके अनुसार, पारलौकिकता मानव चेतना के उच्चतम और सबसे समग्र स्तर को संदर्भित करती है।

तो इससे लोगों को समझने में कैसे मदद मिलती है?

अगर हम पूरी तरह से मैस्लो के आवश्यकताओं के पदानुक्रम पर निर्भर रहें, तो आप देखेंगे कि अधिकांश लोगों के कार्य इन पाँचों आवश्यकताओं में से किसी एक को पूरा करने की दिशा में निर्देशित होते हैं। यह थोड़ा मुश्किल हो सकता है, लेकिन आपको यह पता लगाने की कोशिश करनी चाहिए कि कोई व्यक्ति किसी विशेष व्यवहार के दौरान इनमें से कौन सी आवश्यकता को पूरा करना चाहता है। क्या वे सामाजिक स्वीकृति चाहते हैं? क्या वे जीवन यापन की बुनियादी आवश्यकताओं को पूरा करना चाहते हैं? या क्या वे सुरक्षा की भावना चाहते हैं? यदि आप यह पता लगा सकते हैं कि व्यक्ति वास्तव में कौन सी अंतिम आवश्यकता को पूरा करना चाहता है, तो आप कम से कम बीच के अंतरालों को भर सकते हैं और उनके शरीर की प्रतिक्रियाओं को समझ सकते हैं।

इरादों के मामले में अनुभव मायने रखता है

ज़ाहिर है, प्रेरणा का मतलब सिर्फ़ यह पता लगाना नहीं है कि कोई व्यक्ति पाँच ज़रूरतों में से कौन सी ज़रूरत पूरी करना चाहता है। असल में, प्रेरणा को समझने में अनुभव एक अहम भूमिका निभाता है। साथ ही, यह हर व्यक्ति के लिए अलग-अलग होता है, जिसमें आप भी एक महत्वपूर्ण कारक हैं। सीधे शब्दों में कहें तो—यह व्यक्ति मुझसे क्या चाहता है? यह व्यक्ति मेरे ज़रिए अपनी कौन सी ज़रूरत पूरी करने की कोशिश कर रहा है? मैं इस व्यक्ति की कौन सी ज़रूरत पूरी कर सकता हूँ?

लोगों को समझने के लिए दिशानिर्देश

मान लीजिए कि आप लोगों की प्रेरणाओं को समझने और उनसे बेहतर संबंध बनाने के लिए तैयार हैं। अब सवाल यह है: शुरुआत कैसे करें? शुरुआत का तरीका हर व्यक्ति के लिए अलग-अलग होता है, लेकिन कुछ ऐसे "सामान्य नियम" हैं जो आपको संबंध बनाने में आगे बढ़ने में मदद कर सकते हैं।

यहां कुछ सामान्य दिशानिर्देश दिए गए हैं ताकि आपके लिए चीजें आसान हो जाएं:

अधिकांश सामाजिक व्यवहार छिपे हुए होते हैं।

हम लोगों के अलग-अलग कार्यों और उनके अर्थों के बारे में बात कर रहे हैं, लेकिन इसके दूसरे पहलू पर भी ध्यान देना ज़रूरी है। आपको यह याद रखना चाहिए कि ज़्यादातर लोग भावनाओं को दबाने के लिए ऐसा करते हैं, न कि उन्हें व्यक्त करने के लिए। कई क्रियाएँ या प्रतिक्रियाएँ भावनाओं को दबाने के लिए की जाती हैं, न कि व्यक्त करने के लिए। उदाहरण के लिए, लोग अपनी बाहें बंद कर लेते हैं, होंठ सिकोड़ लेते हैं या लोगों से नज़रें फेर लेते हैं। यह भावनाओं को खींचने का तरीका है, न कि उन्हें धकेलने का। लोगों से जुड़ने की कोशिश करते समय यह बात कैसे लागू होती है? अब आपको अतिरिक्त सावधानी बरतनी होगी। किसी बात पर प्रतिक्रिया देने और फिर उसे दबाने के बीच एक ऐसा क्षण होता है जब व्यक्ति ऐसा करता है। यही वह क्षण है जब आपको लोगों को देखते समय सतर्क रहना चाहिए।

अब, हो सकता है कि आप इस जानबूझकर की गई निष्क्रियता को हमेशा पकड़ न पाएं, लेकिन यह जानना ही आधी लड़ाई है। इससे भी महत्वपूर्ण बात यह है कि इससे आपको पता चलता है कि सतह के नीचे बहुत कुछ छिपा हुआ है। इसीलिए आपको सहानुभूति पर ध्यान केंद्रित करने की आवश्यकता है, लोगों की बातों को बिना सहानुभूति के समझने के बजाय उनकी भावनाओं की गहराई में उतरना चाहिए। खुद को उस व्यक्ति की जगह पर रखकर देखें, इससे आपको कम से कम यह अंदाजा हो जाएगा कि वे क्या करने की कोशिश कर रहे हैं या क्या हासिल करना चाहते हैं। अहंकार दुर्भावना पर भारी पड़ता है।

एक और बात जो ध्यान में रखनी चाहिए वह यह है कि लोग स्वभाव से बुरे नहीं होते। यदि आप किसी व्यक्ति के इरादे का अनुमान लगाना चाहते हैं, तो दुर्भावना को अपना पहला विकल्प न बनाएं। कानून में, आरोपी व्यक्तियों को अक्सर "दोष सिद्ध होने तक निर्दोष" माना जाता है क्योंकि सामान्य तौर पर यह माना जाता है कि जब तक किसी व्यक्ति के बुरे होने के पर्याप्त सबूत न हों, तब तक वह "अच्छा" होता है। लोगों को बेहतर ढंग से समझने के लिए यह बात भी महत्वपूर्ण है।

किसी भी ऐसी स्थिति में जहाँ लोग दूसरों को नुकसान पहुँचाने वाला काम कर रहे हों, सबसे पहले यह मान लें कि वे ऐसा अनजाने में या अज्ञानतावश कर रहे हैं, या उन्हें लगता है कि उनका तरीका दूसरों से बेहतर है। इस सोच के साथ, आप शायद ज़्यादा विनम्र तरीके से प्रतिक्रिया देंगे। हो सकता है कि आप उन्हें यह समझाएँ कि उनका यह कदम सही क्यों नहीं है। इसके विपरीत, किसी व्यक्ति को सिर्फ़ "बुरा" मानकर किसी

स्थिति में जाना आपको बुरी तरह से प्रतिक्रिया करने पर मजबूर कर सकता है, शायद आप अभद्र या हिंसक भी हो सकते हैं।
स्वार्थी परोपकारिता अक्सर व्यवहार को निर्देशित करती है।
स्वार्थ को अक्सर केवल स्वयं को प्रसन्न करने की इच्छा के रूप में देखा जाता है, जबकि परोपकार इसका ठीक विपरीत है। परोपकारी लोगों को निस्वार्थ माना जाता है या वे दूसरों का भला चाहते हैं। हैरानी की बात यह है कि लोग एक ही समय में इन दोनों कारकों से प्रेरित होते हैं। शायद इसे समझाने का सबसे सरल तरीका यह है: लोग देते तो हैं, लेकिन इस तरह से देते हैं जिससे उन्हें स्वयं भी लाभ होता है। उदाहरण के लिए, लोगों को अपने मित्र को पैसे उधार देने में कोई आपत्ति नहीं होती, यह जानते हुए कि वह मित्र बिना किसी शुल्क के उनके कंप्यूटर या कार की मरम्मत कर सकता है। आप डीलर से कार खरीदते हैं और आप दोनों को लाभ होता है। कुछ मामलों में, किसी की मदद करना इस बात का संकेत है कि आप उस व्यक्ति से अधिक शक्तिशाली हैं, जिससे आपको दूसरे व्यक्ति पर प्रभुत्व स्थापित करने में मदद मिलती है।
स्मृति चंचल होती है।
लोगों को बेहतर ढंग से समझने में आपकी मदद करने वाली एक और बात यह है कि उनकी याददाश्त बहुत अच्छी नहीं होती। याददाश्त बहुत अस्थिर होती है और लोग अक्सर कुछ बातें, विचार या अवधारणाएँ भूल जाते हैं। इसलिए, अगर आप किसी के फ़ोन आने की उम्मीद कर रहे हैं या किसी ने आपके लिए कुछ करने का वादा किया है, तो आप यह मान सकते हैं कि यह उनकी भूल है, न कि जानबूझकर की गई कोई बुरी मंशा। यह मत मानिए कि लोग स्वभाव से ही बुरे होते हैं, क्योंकि इससे आप कड़वाहट महसूस करेंगे और दूसरों से जुड़ने और उन्हें समझने की संभावना खो देंगे। आप इस याददाश्त को अपने फ़ायदे में भी बदल सकते हैं। ऐसा इसलिए है क्योंकि जब दूसरों से जुड़ने की बात आती है, तो लोग आपको तब ज़्यादा याद रखते हैं जब आपमें समानताएँ हों, न कि असमानताएँ।
लोग जितना दिखाते हैं उससे कहीं अधिक भावुक होते हैं।
क्या आपने कभी किसी को कोई चौंकाने वाली खबर सुनते हुए देखा है और वे उस पर बहुत कम प्रतिक्रिया देते हैं? सच्चाई यह है कि लोग जितना दिखाते हैं उससे कहीं ज़्यादा भावुक होते हैं। उनके अंदर कहीं न कहीं गहरी भावनाएं दबी होती हैं और यह

ज़रूरी है कि आप उन्हें पहचानें, भले ही वे बाहर न निकलें। लोगों के लिए अपनी भावनाओं को दबाना बिल्कुल सामान्य है; समाज में भावनाओं का इज़हार करना आमतौर पर गलत माना जाता है और दिखावटी उत्साह को हतोत्साहित किया जाता है। यह बात पुरुषों के लिए विशेष रूप से सच है, इसलिए यदि आप अपने जीवन में किसी महत्वपूर्ण पुरुष को समझने की कोशिश कर रही हैं, तो आपको याद रखना होगा कि वे हमेशा अपने वास्तविक विचार और भावनाएं ज़ाहिर नहीं करते। जब तक ज़रूरी न हो, लोगों को इस बारे में टोकें नहीं, लेकिन उनसे बातचीत करते समय इस बात का ध्यान रखें।

दुर्भाग्य से, इसका उल्टा भी सच है। जब तक आप खुलकर अपनी भावनाओं का इज़हार न करें या आपका मानसिक संतुलन न बिगड़ जाए, लोग आमतौर पर यही मान लेते हैं कि आप ठीक हैं और ऐसा व्यवहार करते हैं जैसे कुछ बदला ही नहीं है। अगर आप अपनी भावनाओं को दबा रहे हैं तो यह काफी निराशाजनक हो सकता है, लेकिन दूसरे पक्ष को यह बिल्कुल ठीक लगता है। अगर आप इस स्थिति के विपरीत हैं (यानी आप अपनी भावनाओं को दबा रहे हैं), तो इसे व्यक्तिगत रूप से न लें। यह न मानें कि उन्हें आपके विचार जानने चाहिए, क्योंकि लोग उतना ही देख सकते हैं जितना आप उन्हें देखने देते हैं।

अध्याय 8: चेहरे और शरीर को पढ़ना – संकेत और उनका मतलब क्या है

शारीरिक भाषा एक व्यापक क्षेत्र है और जैसा कि आप सोच सकते हैं, यह केवल शरीर तक ही सीमित नहीं है, बल्कि इसमें चेहरे के भाव, शारीरिक मुद्रा, हावभाव, आंखों की गति, शरीर की हलचल और यहां तक कि शरीर की हलचल का अभाव भी शामिल है। हालांकि, शारीरिक भाषा केवल मनुष्यों तक ही सीमित नहीं है; वास्तव में, यदि आप जानवरों को उनके प्रजनन काल के दौरान देखें तो यह स्पष्ट रूप से दिखाई देती है। उनके नृत्य और शारीरिक मुद्राएं सूक्ष्म नहीं होतीं, क्योंकि वे विपरीत लिंग को आकर्षित करने का भरसक प्रयास करते हैं।

लेकिन हम इंसानों का क्या? इंसानों में शारीरिक भाषा कहीं ज़्यादा जटिल होती है, इसलिए आपको और भी ज़्यादा ध्यान देना होगा। जानवरों के विपरीत, हमारी शारीरिक भाषा को प्रभावित करने वाले कई कारण हो सकते हैं। इससे भी बुरा यह है कि कुछ लोग जानबूझकर अपने शरीर की स्वाभाविक प्रतिक्रिया को नियंत्रित करते हैं या यह सुनिश्चित करते हैं कि उनके चेहरे और हाव-भाव से कुछ भी ज़ाहिर न हो। कभी-कभी तो वे दूसरों को गलत धारणा देने के लिए बनावटी हाव-भाव भी अपनाते हैं। बस एक पोकर टूर्नामेंट देख लीजिए, आपको मेरी बात समझ आ जाएगी।

शारीरिक भाषा का विज्ञान

आपको यह ध्यान रखना चाहिए कि शारीरिक भाषा का अध्ययन करना कोई छद्म विज्ञान नहीं है। वास्तव में, इस पर वर्षों से अध्ययन किया जा रहा है और वैध अध्ययनों द्वारा इसे पुष्ट किया गया है। आज, शारीरिक भाषा के अध्ययन के विज्ञान को काइनेसिक्स कहा जाता है और इसकी स्थापना रे बर्डविस्टेल ने की थी। इसमें निम्नलिखित क्रियाएं या स्थितियां शामिल हैं:

- चेहरे के भाव
- शरीर की मुद्रा
- आंखों की गति
- स्थान का उपयोग
- स्पर्श करें
- हावभाव

चेहरे के भाव

चेहरे के हाव-भाव पढ़ने में आप कितने माहिर हैं? आजकल ऑनलाइन कई टेस्ट उपलब्ध हैं जो बताते हैं कि आप चेहरे के हाव-भाव पढ़ने में कितने सक्षम हैं। दरअसल, कुछ टेस्ट, जैसे 'रीडिंग द माइंड इन द आइज़ टेस्ट', यह जांचते हैं कि क्या आप किसी व्यक्ति की आंखों को देखकर उसके मन की बात समझ सकते हैं। अगर आप खुद यह टेस्ट देना चाहते हैं, तो वेबसाइट देखें: socialintelligence.labinthewild.org/mite। देखें कि आप कितना अच्छा प्रदर्शन करते हैं और फिर चाहें तो इस किताब को दोबारा पढ़ सकते हैं। बेहतर संचार के उद्देश्य से, हम चेहरे के हाव-भाव पढ़ने से जुड़े सभी पहलुओं को शामिल करेंगे, जिनमें आंखें, भौहें, होंठ, नाक और यहां तक कि आंखों और मुंह के आसपास की झुर्रियां भी शामिल हैं।

● विद्यार्थी – विद्यार्थियों की हलचल को नकली बनाना व्यावहारिक रूप से असंभव है।

चेहरे के भावों को पढ़ते समय, आंख की पुतलियाँ सिकुड़ जाती हैं और

किसी व्यक्ति के नियंत्रण के बिना ही विस्तार करना। आमतौर पर,

जब कोई व्यक्ति रुचि दिखाता है तो पुतलियाँ फैलती हैं और जब रुचि नहीं दिखाती तो सिकुड़ती हैं।

वे नहीं हैं।

● पलक झपकने की गति – आंखें आमतौर पर प्रति मिनट छह से दस बार पलकें झपकाती हैं।

लेकिन जब कोई व्यक्ति किसी ऐसी चीज को देखता है जो उसे दिलचस्प लगती है, तो

पलक झपकाने की दर में भारी कमी आ जाती है। इसलिए यह एक बेहतरीन संकेतक है।

जब किसी को कोई चीज़ दिलचस्प या आकर्षक लगती है। दरअसल, यह है

अक्सर रोमांटिक माहौल में छेड़छाड़ या रुचि के संकेत के रूप में इस्तेमाल किया जाता है।

कार्यालय हो या सामाजिक परिवेश, बिना पलक झपकाए आंखें रखना इस बात का संकेत हो सकता है कि कोई व्यक्ति

वह आपकी बातों को सुनने और समझने में बहुत रुचि रखता है।

लगातार।

● सिर उठाना – झुकी हुई स्थिति से सिर उठाना इस बात का संकेत है कि...

ध्यान आकर्षित किया। एक ऐसे छात्र के बारे में सोचें जो किसी बातचीत के दौरान नीचे देख रहा हो।

परीक्षा देने वाले छात्र जो कुछ सुनकर अचानक अपना सिर उठा लेते हैं

महत्वपूर्ण। हम इसी प्रकार के आंदोलन का वर्णन करने का प्रयास कर रहे हैं।

इस स्थिति में।

● सिर का झुकाव – सिर का झुकाव आमतौर पर सिर की सामान्य स्थिति से शुरू होता है।

और फिर एक कोण पर बाहर की ओर निकला हुआ है। यही इसे बाकी से अलग बनाता है।

सिर को नीचे की स्थिति से ऊपर उठाने की गति। सिर को झुकाना भी इसी प्रकार है।

यह रुचि को दर्शाता है, आमतौर पर उस व्यक्ति या गतिविधि के प्रति जिसमें यह रुचि होती है।

यह उस ओर झुका हुआ है। जब इसे चेहरे के भावों के साथ मिलाया जाता है, जैसे कि...

भौहों का सिकुड़ना भ्रम या जिज्ञासा का संकेत हो सकता है।

सवाल या अनिश्चितता। पीछे की ओर झुका हुआ सिर एक संकेत हो सकता है।

संदेह का संकेत।

बेशक, हमें उन सामान्य सिर के इशारों को नहीं भूलना चाहिए जिनका अर्थ लगभग सभी के लिए एक ही होता है। ये इशारे इस प्रकार हैं:

● सिर हिलाना – आमतौर पर सहमति का संकेत होता है

● सिर हिलाना – आमतौर पर असहमति का संकेत होता है

इन हाव-भावों की खास बात यह है कि लोग अक्सर सचेत होकर ऐसा करते हैं। इसलिए, स्थिति के अनुसार इन्हें आसानी से नियंत्रित किया जा सकता है। कुछ लोग तो इस हरकत को पूरी तरह रोक लेते हैं, जबकि कुछ इसे इतने सूक्ष्म रूप में करते हैं कि इसे पहचानना बहुत मुश्किल हो जाता है।

हाथ, भुजाएँ और हावभाव

● कंधे उचकाना – कंधे उचकाने में कई तरह के हाव-भाव शामिल होते हैं, जिनमें ये शामिल हैं:

खुली हथेलियाँ, झुके हुए कंधे और उठी हुई भौहें। यह एक सार्वभौमिक स्थिति है।

ऐसा संकेत जो किसी विशेष विषय पर ज्ञान की कमी या अनिश्चितता को दर्शाता है।

गतिविधि। इसे अक्सर इस संकेत के रूप में समझा जा सकता है कि दूसरा व्यक्ति ऐसा नहीं करता है।

या तो वह आपकी बात समझ रहा है या फिर वह आपके कहने का इरादा नहीं समझ पा रहा है।

बताना।

● मुट्ठी भींचना – मुट्ठी भींचना दमन का संकेत है।

क्रोध या हताशा जैसी भावनाओं के विस्फोट को रोकने की कोशिश करना। यह एक

आत्म-नियंत्रण तंत्र का उपयोग अक्सर वे लोग करते हैं जो ऐसा नहीं करना चाहते।

कुछ गलत करना या कहना। कुछ मामलों में, आप इसे पढ़ सकते हैं।

यह इशारा इस बात का संकेत है कि कोई व्यक्ति आपके प्रयास के प्रति संकीर्ण मानसिकता रखता है।

कहने के लिए। इसके विकल्प के रूप में, खुले और शिथिल हाथ आराम का संकेत हैं।

और नए विचारों का स्वागत करने वाले मन के साथ सकारात्मक दृष्टिकोण दिखाएं।

● हाथ मलना – इसे अक्सर चिंता या घबराहट के संकेत के रूप में समझा जाता है।

घबराहट। हाथों में कुछ लेकर खेलने से भी ऐसा ही होता है।

व्याख्या।

● हाथ मिलाना – हाथ मिलाते समय सावधानी बरतनी चाहिए क्योंकि इससे बहुत कुछ पता चल सकता है।

किसी व्यक्ति के बारे में बहुत कुछ और इसके विपरीत भी। मुझे यकीन है कि आप ऐसा करने में कामयाब रहे होंगे।

लोगों के बारे में सिर्फ इसलिए धारणा बना लें क्योंकि उन्होंने आपको झकझोर दिया था।

हाथ। सबसे अच्छा हाथ मिलाना अक्सर एक मजबूत, सूखी पकड़ को माना जाता है।

यह जल्दी हो जाएगा, लेकिन बहुत लंबा नहीं। इतना कसकर भी नहीं बांधना चाहिए कि दर्द हो।

लेकिन यह इतना मजबूत होना चाहिए कि इससे संबंधित व्यक्ति की सक्षमता का संकेत मिल सके।

हाथ मिलाते समय, मेरी सलाह है कि आप हाथ मिलाने का अभ्यास करें।

किसी अन्य व्यक्ति की मदद से आप यह तय कर सकते हैं कि किस स्थिति में उपयोग करने के लिए सबसे उपयुक्त दबाव क्या होगा।

किसी को इस तरह से अभिवादन करना। हालांकि, ध्यान दें कि सभी संस्कृतियाँ इसे स्वीकार नहीं करतीं।

दूसरों का अभिवादन करने के एक कारगर तरीके के रूप में हाथ मिलाना। उदाहरण के लिए, लोग

भारत या मुस्लिम धर्म का पालन करने वाले लोग इसका समर्थन नहीं करते हैं।

पुरुषों और महिलाओं के बीच अभिवादन के रूप में हाथ मिलाना।

● मुंह ढकना – ऐसा करना अक्सर दमन के संकेत के रूप में दिखाया जाता है।

जैसे कोई व्यक्ति कुछ कहना चाहता था लेकिन आखिरी क्षण में उसने अपना इरादा बदल दिया।

कुछ लोग इस हावभाव का इस्तेमाल सोचने या किसी बात को दर्शाने के लिए करते हैं।

सोच की प्रक्रिया।

शरीर की मुद्रा और गति

आपने शायद गौर किया होगा कि बॉडी लैंग्वेज को समझने के लिए शरीर के अलग-अलग हिस्सों पर एक साथ ध्यान देना पड़ता है। कुछ हाव-भाव चेहरे जैसे किसी एक हिस्से पर केंद्रित होते हैं, इसलिए उन्हें समझना दूसरों की तुलना में थोड़ा आसान होता है। वहीं, कुछ हाव-भाव पूरे शरीर में फैले होते हैं, जिसका मतलब है कि शरीर के अलग-अलग हिस्से एक साथ हिल रहे होते हैं। इससे बॉडी लैंग्वेज को समझना थोड़ा मुश्किल हो जाता है, लेकिन अभ्यास से यह प्रक्रिया आसान हो जाती है।

शरीर की मुद्रा और हरकत किसी व्यक्ति के विचारों और भावनाओं का एक बड़ा संकेतक होती है। छाती, कंधे, पैर आदि की सामान्य स्थिति से पता चलता है कि कोई व्यक्ति आक्रामक है, डरा हुआ है, अनिश्चित है, उत्साहित है, आदि। शरीर में होने वाले कुछ सामान्य बदलाव और उनके संकेत इस प्रकार हैं:

● चौड़ी छाती शक्ति और प्रभुत्व का प्रतीक है। आमतौर पर, जब
छाती फैली हुई है, कंधे भी सीधे फैले हुए हैं।
एक रेखा, जो छाती को आगे की ओर धकेलती है और व्यक्ति को बड़ा दिखाती है।
कमर पर हाथ रखने के साथ-साथ इसे इस प्रकार कहा जा सकता है:
"सुपरमैन" मुद्रा जो किसी व्यक्ति को बड़ा और अधिक स्थान घेरने वाला दिखाती है
अधिक जगह। इसे अक्सर आत्मविश्वास और प्रभुत्व की निशानी के रूप में देखा जाता है।

अगर आप गौर करेंगे तो पाएंगे कि जंगल में रहने वाले कई जानवर अपने
क्षेत्र की रक्षा करने या साथी को आकर्षित करने की कोशिश में, वे अपने शरीर को इस तरह प्रदर्शित करते हैं जैसे वे किसी क्षेत्र की रक्षा कर रहे हों या साथी को आकर्षित करने की कोशिश कर रहे हों।

वे बड़े होते हैं ताकि आसानी से नज़र आ सकें। पुरुष और महिलाएं दोनों ऐसा ही करते हैं।

और अक्सर इसके पीछे एक ही कारण होते हैं।

● छाती को छूना भी ईमानदारी का संकेत हो सकता है। आप देखेंगे कि कैसे
लोग ऐसा तब करते हैं जब वे माफी मांगने या अपनी समस्या बताने की कोशिश कर रहे होते हैं।

उन्हें बुरा लग रहा है या वे किसी दूसरे व्यक्ति के प्रति अपनी संवेदना व्यक्त कर रहे हैं।

● छाती को खुजलाना या छूना भी बेचैनी का संकेत हो सकता है। सांस लेना
सांस लेने का तरीका किसी व्यक्ति की भावनाओं को बहुत हद तक बता सकता है। आपने शायद इसे पहले ही महसूस किया होगा, न केवल दूसरों में बल्कि खुद में भी। उदाहरण के लिए, आप उत्साहित होने पर अपनी सांस रोक सकते हैं या डर लगने पर छोटी और उथली सांसें ले सकते हैं। आमतौर पर, गहरी और नियमित सांसें आराम का संकेत होती हैं, जैसे कि सोते समय या आरामदेह फिल्म देखते समय। दूसरी ओर,

बहुत तेज, उथली या सांस रोककर रखना भावनात्मक उथल-पुथल का संकेत हो सकता है। विशेषज्ञों के अनुसार, किसी व्यक्ति के सांस लेने के तरीके को समझने से आप दोनों के बीच आपसी समझ विकसित करने में मदद मिल सकती है। किसी के सांस लेने के तरीके से मेल खाने से आप स्थिति को सामान्य बना सकते हैं, जिससे सामने वाला भी आराम महसूस कर सके। बेशक, इसके लिए कुछ कौशल की आवश्यकता होती है, खासकर यदि स्थिति बहुत तनावपूर्ण हो। कम से कम, घबराहट भरी सांस लेने के तरीकों को पहचानने से आपको अपने व्यवहार में बदलाव लाने में मदद मिल सकती है ताकि सामने वाला सहज महसूस करे—और यह सब बिना एक-दूसरे से एक शब्द कहे हो सकता है।

प्रॉक्सेमिक्स

प्रॉक्सेमिक्स (निकटता) संचार का एक उत्कृष्ट गैर-मौखिक तरीका है, जो लोगों के बीच की मापने योग्य दूरी है। मूल रूप से, यह दी गई स्थितियों में लोगों की पसंदीदा दूरी के आधार पर उनके बीच संबंधों को परिभाषित करता है। लोगों की अक्सर अपनी निजी जगह या एक ऐसा क्षेत्र होता है जिसे वे दूसरों के साथ साझा करने में असहज महसूस करते हैं। इसे एक सामाजिक परिवेश में सोचें। क्या आप सहज महसूस करेंगे यदि कोई व्यक्ति जिससे आप पहली बार मिले हैं, आपसे कुछ इंच की दूरी पर खड़ा हो? बिल्कुल नहीं! लेकिन यदि आप अपने जीवनसाथी या पार्टनर के साथ हैं, तो आपको हाथ पकड़ने या एक-दूसरे के कंधे पर हाथ रखने में कोई समस्या नहीं होती। प्रॉक्सेमिक्स ठीक इसी बात का विश्लेषण करता है और सौभाग्य से, इसके विकासकर्ता (एडवर्ड टी. हॉल) ने इस पर शोध किया है। उन्होंने निकटता की विशिष्टताओं और लोगों के बीच संबंधों के बारे में उनके संकेतों को लिखा है। ध्यान दें कि यह निकटता आमतौर पर पुरुषों के लिए है क्योंकि महिलाओं की विभिन्न स्थितियों में उचित दूरी के बारे में अलग-अलग धारणाएं होती हैं।

अंतरंग दूरी

इसमें छूने, गले लगाने या फुसफुसाने जैसी स्थितियां शामिल हैं।

- नज़दीकी दूरी – 6 इंच से कम
- दूरी – 6 से 18 इंच

व्यक्तिगत दूरी

इसमें आम तौर पर परिवार के सदस्यों या अच्छे दोस्तों के बीच बातचीत शामिल होती है।

- नज़दीकी दूरी – 1.5 से 2.5 फीट
- दूरी – 2.5 से 4 फीट

सामाजिक दूरी

परिचितों के बीच की यह सामान्य दूरी है।

- नज़दीकी दूरी – 4 से 7 फीट
- दूरी – 7 से 12 फीट

सार्वजनिक दूरी

यह वह दूरी है जिसका उपयोग सार्वजनिक भाषणों के लिए किया जाता है।

- नज़दीकी दूरी – 12 से 25 फीट
- दूरी – 25 फीट या उससे अधिक

यह भी ध्यान देने योग्य है कि दूरी लोगों के हावभाव या मुद्रा को प्रभावित कर सकती है। ऐसा इसलिए है क्योंकि कई बार लोग दूसरों से दूरी बनाए रखने में असमर्थ होते हैं। उदाहरण के लिए, यदि आप किसी तंग लिफ्ट में हैं या किसी व्यावसायिक हवाई जहाज में हैं, तो आपके पास अपने शरीर को दूसरे व्यक्ति से दूर ले जाने का विकल्प नहीं होता। ऐसे में, शरीर के अन्य अंग अपनी स्थिति के अनुसार कोई और आकार या कोण धारण कर लेते हैं। यही कारण है कि तंग लिफ्ट में लोग अक्सर अपने फोन पर ध्यान केंद्रित करते हैं या अपने बगल वाले व्यक्ति के अलावा किसी और दिशा में देखते हैं। दूसरी ओर, जो लोग घनिष्ठ संबंध में हैं या घनिष्ठ संबंध बनाना चाहते हैं, वे अक्सर एक-दूसरे के करीब बैठते हैं।

लेकिन क्या आपको पिछले अध्याय में संस्कृति के बारे में कही गई बात याद है? स्वीकार्य निकटता की सीमा हर संस्कृति में अलग-अलग होती है। उदाहरण के लिए, कुछ देशों में एक-दूसरे के गाल छूना अभिवादन का एक सामान्य तरीका हो सकता है, जबकि अन्य देशों में यह केवल करीबी परिवार और दोस्तों के लिए ही होता है।

ओकुलेसिक्स

यह वास्तव में शारीरिक भाषा की एक उपश्रेणी है। यह मुख्य रूप से आंखों की गति, निगाहों और अन्य आंखों से संबंधित गतिविधियों पर केंद्रित है जो किसी व्यक्ति के विचारों या भावनाओं को समझने में मदद कर सकती हैं। याद है लोग कैसे कहते थे

कि आंखें आत्मा की खिड़की होती हैं? इसमें कुछ सच्चाई तो है ही, और नेत्र विज्ञान की मदद से आप यह बेहतर ढंग से समझ सकते हैं कि आंखें बिना एक भी शब्द बोले किसी व्यक्ति के विचारों और भावनाओं को कैसे बता सकती हैं। हालांकि, यह शारीरिक भाषा तकनीक संस्कृति से प्रभावित होती है, क्योंकि आंखों के इशारे एक देश से दूसरे देश में भिन्न हो सकते हैं। उदाहरण के लिए, लैटिन अमेरिकी लोग लंबे समय तक आंखों से संपर्क को आक्रामकता का संकेत मानते हैं, जबकि कुछ मामलों में यह किसी व्यक्ति में रुचि भी दिखा सकता है। एशियाई लोग आंखों से संपर्क को क्रोध का प्रतीक मानते हैं, जबकि एंग्लो-सैक्सन लोगों के लिए यह इशारा सच बोलने का संकेत हो सकता है।

हैप्टिक्स

स्पर्श एक गैर-मौखिक संचार शैली है जो मुख्य रूप से स्पर्श पर आधारित है। स्पर्श या त्वचा से त्वचा का संपर्क शायद संचार का पहला तरीका है। माता-पिता विभिन्न हाव-भावों के माध्यम से स्पर्श द्वारा अपने शिशुओं से संवाद करते हैं या उनसे जुड़ते हैं। वास्तव में, बॉडी लैंग्वेज प्रोजेक्ट के अनुसार, जन्म के समय स्पर्श सबसे विकसित इंद्रिय होती है। रोजमर्रा की जिंदगी में, स्पर्श में हाथ मिलाना, पीठ थपथपाना, बालों को सहलाना, गालों को छूना आदि शामिल हैं। यह विभिन्न स्तरों पर संचार का संकेत देता है, और उत्साह, खुशी, क्रोध, निराशा और हताशा जैसी सभी प्रकार की भावनाओं को प्रदर्शित करने में सक्षम है।

स्पर्श संचार में वर्तमान में हैप्टिक्स की पाँच श्रेणियाँ हैं:

● कार्यात्मक या व्यावसायिक। यह बात तो अपने आप में स्पष्ट है।

मूल रूप से, यह कार्यालय के माहौल में किए गए स्पर्श को संदर्भित करता है। एक बात जो आप

हालांकि, ऑफिस में यह याद रखना जरूरी है कि वहां छूना बहुत कम ही होता है।

प्रोत्साहित किया जाता है। काम पर रहते हुए, आपसे औपचारिक व्यवहार बनाए रखने की अपेक्षा की जाती है।

रिश्ते, जिसका अर्थ है कि त्वचा से त्वचा का संपर्क ठीक नहीं है।

प्राप्त हुआ। तो स्पर्श करना कब ठीक है? आमतौर पर, स्पर्श करने के इशारे

कार्यस्थल पर घनिष्ठ मित्रता या कभी-कभी किसी

अच्छे काम के लिए बधाई। यह इस बात को स्वीकार करने का एक तरीका है कि

किसी ने अपने कार्यस्थल पर अच्छा प्रदर्शन किया, यह भाव अक्सर एक व्यापक अर्थ में व्यक्त किया जाता है।

पीठ पर थपथपाना, हाथ मिलाना, या बस हल्के से दबाना -

कंधे।

● मित्रता या आत्मीयता। इसके लिए वास्तव में स्पष्टीकरण की आवश्यकता नहीं है।

क्योंकि दोस्ताना व्यवहार के तरीके हर व्यक्ति में अलग-अलग हो सकते हैं।

महिलाएं गले लगाने के लिए करीब आती हैं जबकि पुरुष आमतौर पर पहले जोश से गले लगाते हैं और फिर...

पीठ पर नियंत्रित थपकी। कुछ लोग हवा में चुंबन करते हैं; अन्य

एक तरफ कुछ लोग जटिल हैंडशेक प्रक्रिया का पालन करते हैं, वहीं दूसरी तरफ अन्य लोग खुशी-खुशी गले मिलकर अभिवादन करते हैं।

● सामाजिक या विनम्र। ये वे हावभाव हैं जो आप बार-बार दोहराते हैं।

व्यवहार। ये औपचारिक प्रतिक्रियाओं के सूचक हैं, जैसे कि आप किसी का अभिवादन कैसे करते हैं।

दोस्त, परिवार के सदस्यों से मिलने पर आपका व्यवहार कैसा होता है, इत्यादि। ये

ऐसे कार्य जिनके बारे में आप सोचते नहीं हैं क्योंकि वे उनका हिस्सा हैं

अन्य लोगों के साथ सामान्य बातचीत के दौरान।

● प्रेम या आत्मीयता। यह पूरी तरह से भावनात्मक लगाव से संबंधित है और आमतौर पर

रोमांटिक पार्टनर्स के बीच प्रदर्शित किए जाने वाले ये सार्वजनिक इशारे हैं जो

यह दर्शाता है कि कोई व्यक्ति "किसी के साथ संबंध में है।" आपने शायद इसे पहले भी देखा होगा।

हाथ पकड़ना, कंधों पर हाथ रखना, या हाथों को शरीर पर रखना

नितंब।

● यौन या उत्तेजना। यह अंतरंगता से थोड़ा अलग है क्योंकि इसमें

इसका मूल उद्देश्य यौन संबंध है। इन स्पर्शों के दौरान, इरादा यौन संबंध बनाना होता है।

यौन संबंध या शायद उसके तुरंत बाद। यह अक्सर निजी तौर पर किया जाता है।

हालांकि सार्वजनिक प्रदर्शन की सीमा मुख्य रूप से संस्कृति पर निर्भर करती है। इसे प्रदर्शित करने वाले लोगों में से।

अध्याय 9: मौखिक संकेत – छिपे हुए अर्थों को समझना

पंक्तियां

चाहे आप मानें या न मानें, आजकल अधिकांश संचार शब्दों के माध्यम से होता है – चाहे लिखित हो या मौखिक। इंटरनेट के आने से ईमेल या चैट संदेशों के माध्यम से लिखित संचार आम बात हो गई है, जिसका अर्थ है कि लोगों को समझने की आपकी क्षमता केवल आमने-सामने की बातचीत तक ही सीमित नहीं रहनी चाहिए। इस अध्याय में, हम लोगों के शब्दों के पीछे छिपे असली भाव को समझने का भरसक प्रयास करेंगे। इसे अक्सर "छिपे हुए भावों को समझना" या "माहौल को भांपना" कहा जाता है, इसलिए आपके लिए यह समझना महत्वपूर्ण है कि लोग क्या कहते हैं और उनका क्या मतलब होता है।

आगे बढ़ने से पहले एक बात का ध्यान रखें: कुछ लोग ऐसे होते हैं जो सीधे-सीधे अपनी बात कहते हैं। पिछले अध्याय में हमने जिस MBTI के बारे में बात की थी, उसे ध्यान से देखें। आमतौर पर NT टाइप के लोग सीधे-सीधे अपनी बात कह देते हैं और वो भी बिल्कुल स्पष्ट शब्दों में—हालांकि, स्थिति और व्यक्ति के अनोखे अंदाज़ के अनुसार इसमें बदलाव हो सकता है। ऐसे मामलों में, मैं चाहता हूं कि आप एक नियम का पालन करें: जब शब्द स्पष्ट हों, तो उन्हें सीधे-सीधे समझें और उसी के अनुसार व्यवहार करें। केवल तभी जब बात अस्पष्ट और अनिश्चित हो, तो व्यक्ति के कहने का सही अर्थ समझने के लिए अन्य संकेतों पर विचार करें।

एक बेहतर श्रोता बनना

स्पष्ट है कि बातों के पीछे छिपे अर्थ को समझने का पहला कदम है पूरी एकाग्रता से सुनना। सुनते समय आपका मुख्य लक्ष्य नई जानकारी प्राप्त करना होना चाहिए। उन लोगों में से न बनें जो केवल शिष्टाचारवश सुनते हैं। इसके बजाय, कुछ सीखने या जानकारी प्राप्त करने का लक्ष्य रखें। आपको दूसरे व्यक्ति की बातों के प्रति उत्सुक होना चाहिए; अन्यथा आप वास्तव में कुछ भी ग्रहण नहीं कर पाएंगे। एक उदाहरण लीजिए: यदि आप बिना कुछ नया सीखे बातचीत से बाहर निकल जाते हैं, तो इसका मतलब है कि आप वास्तव में सुन ही नहीं रहे थे।

आप बेहतर श्रोता कैसे बन सकते हैं? यहाँ कुछ सुझाव दिए गए हैं:

अधिक प्रश्न पूछें। प्रश्न पूछने से वास्तव में सामने वाले व्यक्ति को पता चलता है कि आप उनकी बातों में रुचि रखते हैं और उन्हें ध्यान से सुन रहे हैं। इससे भी महत्वपूर्ण बात यह है कि प्रश्न पूछने से स्थिति स्पष्ट हो जाती है, जिससे दी गई जानकारी के बीच संबंध स्थापित करना आसान हो जाता है। इससे आप अपने मन में बनी छवि को सरल बना सकते हैं, निष्कर्ष निकाल सकते हैं और सहानुभूति या करुणा का अभ्यास कर सकते हैं। प्रश्न पूछने से दूसरे लोगों को अपनी बात को विस्तार से समझाने का अवसर मिलता है। इससे भी महत्वपूर्ण बात यह है कि यह लोगों में सच्चाई को प्रोत्साहित करता है क्योंकि वे आपके द्वारा दिए जा रहे ध्यान को पहचानते हुए, बिना लाग-लपेट के सच बोलने के लिए बाध्य महसूस करते हैं।

सक्रिय श्रवण का अभ्यास करें

यह एक ऐसी तकनीक है जिसका इस्तेमाल सालों से होता आ रहा है और यह आपको वास्तव में समझने और अपने दिमाग में एक कहानी बनाने में मदद कर सकती है। नॉर्थवेस्टर्न यूनिवर्सिटी के सेंटर फॉर लीडरशिप के निदेशक के अनुसार, सक्रिय श्रवण का अर्थ है वक्ता द्वारा कही गई बात को दोहराना। यह एक तरह से संक्षिप्त पुनरावलोकन है ताकि यह सुनिश्चित हो सके कि आप दोनों एक ही बात समझ रहे हैं। दरअसल, सुनते समय, दूसरे व्यक्ति की बात को गलत समझने की बहुत संभावना होती है। सक्रिय श्रवण या दूसरे व्यक्ति द्वारा कही गई बात का पुनरावलोकन उन्हें यह बताता है कि आप उनकी बात समझ रहे हैं या नहीं, और यदि नहीं, तो यह उन्हें स्थिति के बारे में आपकी किसी भी गलतफहमी को दूर करने का अवसर देता है।

जवाब देने से पहले प्रतीक्षा करें

स्पष्टीकरण की आवश्यकता होने पर ही, वक्ता के बोलने तक चुप रहना महत्वपूर्ण है। यह वाद-विवाद, बैठकों और बातचीत में एक आम नियम है, लेकिन आपको यह जानकर आश्चर्य होगा कि लोग कितनी बार इस बुनियादी नियम का पालन नहीं करते। दरअसल, लोग इतने अधीर हो सकते हैं कि वे अपने विचार, राय, तर्क या सहमति व्यक्त करने से पहले किसी प्रस्ताव को पूरी तरह से सुनने की जहमत भी नहीं उठाते। इससे वक्ता को निराशा होती है और आपके लिए एक ही बार में सभी विचारों को पूरी तरह से समझना असंभव हो जाता है। यह भी ध्यान रखें कि हर रुकावट व्यक्ति के संदेश को विकृत कर सकती है, जिससे उनके लिए अपने दृष्टिकोण को समझाना और भी मुश्किल हो जाता है।

स्वर पर ध्यान दें

जैसा कि हमने पहले बताया, आवाज़ का लहजा किसी व्यक्ति के बारे में बहुत कुछ बता सकता है। धीमी आवाज़ अधिकार का भाव जगाती है, तेज़ आवाज़ घबराहट दर्शाती है, हकलाना संदेह का संकेत हो सकता है, और तेज़ गति से बोले गए शब्द चिंता का संकेत दे सकते हैं। साथ ही, शब्दों पर ज़ोर देने से वाक्य का अर्थ बदल सकता है। उदाहरण के लिए, वे "शायद" शब्द पर ज़ोर दे रहे हों या हो सकता है कि उन्होंने "हाँ" शब्द को हकलाते हुए उत्तर दिया हो। यह इस बात का संकेत हो सकता है कि यद्यपि वे ना कहना चाहते हैं, वे ऐसी स्थिति में हैं जहाँ वे मना नहीं कर सकते।

संशोधक शब्दों पर ध्यान दें

स्कूल के शुरुआती कुछ सालों में आपको वाक्य संरचना के बारे में पढ़ाया जाता है। इसमें कर्ता और क्रिया होते हैं। मैं दौड़ा। मैं चला। मैंने खाया। ये सभी पूर्ण वाक्य हैं और बेहद सरल हैं। फिर भी, इन शब्दों से भी आप वक्ता के बारे में आसानी से जान सकते हैं कि ये सभी क्रियाएँ भूतकाल में घटी थीं। आखिर, सभी क्रियाएँ भूतकाल में ही प्रयोग की गई हैं।

अधिकांश वाक्य इतने सरल नहीं होते। बोलते या लिखते समय लोग विशेषण या क्रियाविशेषण का प्रयोग करते हैं। वे ऐसे संशोधकों का उपयोग करते हैं जो वाक्य को लंबा करते हैं और साथ ही क्रिया और वक्ता के बारे में थोड़ी अतिरिक्त जानकारी भी प्रदान करते हैं।

उदाहरण के लिए, "मैं चला" के बजाय, वाक्य होगा "मैं तेज़ी से चला"।

या फिर “मैंने खाया” के बजाय वाक्य हो सकता है, “मैंने फास्ट फूड खाया।”

उन वाक्यों में प्रयुक्त विशेषण या अतिरिक्त जानकारी "जल्दी" और "फास्ट फूड" हैं। ये छोटे-छोटे संकेत हैं जो लोगों को यह समझने में मदद करते हैं कि आप क्या कहना चाह रहे हैं।

उदाहरण के लिए, "जल्दी" शब्द स्थिति के अनुसार कई अर्थ दे सकता है। इसका मतलब यह हो सकता है कि कोई व्यक्ति देर हो रहा है, इसलिए वह जल्दी चलने लगा। इसका मतलब यह भी हो सकता है कि वह बस पकड़ने की कोशिश कर रहा है या किसी से पहले घर पहुँचने की कोशिश कर रहा है। इससे पता चलता है कि कहानी में सिर्फ किसी खास लक्ष्य की ओर चलना ही नहीं, बल्कि कुछ और भी है। "फास्ट फूड"

जैसे शब्द यह संकेत दे सकते हैं कि किसी व्यक्ति के पास खाना बनाने का समय नहीं था या वह अभी भी भूखा है।

समग्र दृष्टिकोण अपनाएं

किसी बात के पीछे छिपे अर्थ को प्रभावी ढंग से समझने का मतलब अक्सर पूरी स्थिति को समझना होता है। आप शब्दों, लहजे, चेहरे के भाव और हाव-भाव पर ध्यान देते हैं ताकि आप व्यक्ति के छिपे हुए अर्थ को पूरी तरह से समझ सकें। कई बार संदेश भ्रामक भी हो सकता है क्योंकि व्यक्ति जो कहता है वह उसके हाव-भाव से बिल्कुल विपरीत होता है।

तो आप फैसला कैसे करेंगे? इन दो संदेशों में से आप कैसे चुनेंगे?

अगर आप सावधानी बरतना चाहते हैं, तो सामने वाले व्यक्ति की कही बातों पर ध्यान देना लगभग हमेशा बेहतर विकल्प होता है। आप उनकी बात सुनते हैं और बिना उनकी सूक्ष्म शारीरिक भाषा पर ध्यान दिए उसका अर्थ निकालते हैं, जो इसके विपरीत संकेत दे सकती है। हालांकि, अगर आपको अपने अर्थ पर पूरा भरोसा है और आप सामने वाले व्यक्ति को अच्छी तरह जानते हैं, तो आप जोखिम उठा सकते हैं! बस याद रखें कि आपके कार्यों के परिणाम होते हैं, न केवल आपके लिए बल्कि सामने वाले व्यक्ति के लिए भी।

रेखा जहां ले जाए, उसका अनुसरण करें

आप यह भी देखेंगे कि कई लोग देखने में तो विनम्र लगते हैं, लेकिन असल में उन्हीं सवालों के जरिए उन्हें वो जानकारी मिल जाती है जो वे चाहते हैं। पहली डेट पर ऐसा अक्सर होता है जब आप सीधे-सादे सवालों के जरिए संवेदनशील जानकारी हासिल करना चाहते हैं।

यहां कुछ ऐसे सामान्य कथन दिए गए हैं, जो लहजे और शारीरिक हावभाव के साथ मिलकर पूरी तरह से अलग अर्थ दे सकते हैं:

मैं किसी की चापलूसी नहीं करता – मुझे परवाह नहीं कि लोग क्या सोचते हैं, मैं वही कहूंगा जो मैं कहना चाहता हूं।

मुझे इस बात की परवाह नहीं है कि कोई क्या सोचता है - मैं वास्तव में असुरक्षित महसूस करता हूं और इस बात को लेकर चिंतित रहता हूं कि दूसरे लोग मेरे बारे में क्या सोचेंगे।

“यह तुम्हारी गलती नहीं, मेरी गलती है” – असल में समस्या तुम हो। “मुझे खुद सीखना होगा” – मैं आत्मनिर्भर बनना चाहता हूँ या मैं नहीं चाहता कि तुम मुझे मूर्ख समझते हो।

मैं बस इसी तरह पागल हूँ - मुझे बिल्कुल पता नहीं है कि मैं क्या कर रहा हूँ और मैं चाहता हूँ कि लोगों को यह मजेदार लगे।

“आप रोज़ी-रोटी के लिए क्या करते हैं?” – आमतौर पर, यह किसी व्यक्ति से उसकी आय के बारे में पूछने का एक विनम्र तरीका है। यह एक ऐसी ज़रूरत है जो सामाजिक-आर्थिक सुरक्षा से जुड़ी है।

“हमें अपने रिश्ते के बारे में बात करनी चाहिए” – यह बात किसी महिला द्वारा कहे जाने पर खतरनाक हो सकती है। आमतौर पर, यह कथन तब कहा जाता है जब एक महिला अपने रिश्ते का पुनर्मूल्यांकन करना चाहती है या अपने साथी को उन सभी बातों के बारे में बताना चाहती है जो उसे रिश्ते में गलत लग रही हैं। "अंदर से, वह एक अच्छा इंसान है" - इस व्यक्ति के अब तक के सभी कार्यों से संकेत मिलता है कि वह एक बुरा इंसान है।

“क्या मैं इसमें मोटी दिख रही हूँ?” – मुझे पता है मैं मोटी दिख रही हूँ, लेकिन मैं चाहती हूँ कि आप मुझे कुछ और बताएं।

मैं हमेशा ईमानदार रहता हूँ, अगर आपको सच पसंद नहीं है तो मुझसे मत पूछो – मुझे परवाह नहीं कि मेरी बात से आपकी भावनाओं को ठेस पहुँचेगी, मैं फिर भी बोलूँगा।

“ठीक है, चलो बात करते हैं” – अगर यह बात कोई पुरुष कहता है, तो आमतौर पर यह हार मान लेने का संकेत होता है। वे बात करने को तैयार तो हैं, लेकिन वे खुश नहीं होंगे।

“क्या आपको लगता है कि वह सुंदर है?” – अगर यह सवाल कोई महिला पूछती है, तो इसका मतलब यह हो सकता है कि आप इतने मूर्ख हैं कि यह स्वीकार नहीं कर सकते कि आपको कोई और उससे ज्यादा सुंदर लगती है।

"आपसे मिलकर बहुत अच्छा लगा" - शायद बाद में मुझे आपका नाम याद न रहे।

“कुछ नहीं” – यदि यह किसी महिला की ओर से आता है, तो यह क्रोध या हताशा का संकेत हो सकता है।

मैं चाहता हूं कि आप याद रखें कि ये व्याख्याएं 100% सटीक नहीं हैं। अनुवाद स्थिति और आप जिससे बात कर रहे हैं, उसके अनुसार भिन्न हो सकते हैं।

अध्याय 10: पतले स्लाइस काटने की कला

इस पुस्तक में मैंने बार-बार अभ्यास और अनुभव के महत्व के बारे में बात की है। मैंने इस बात पर जोर दिया है कि किसी व्यक्ति के बारे में राय बनाने या निष्कर्ष निकालने से पहले आपको उसे जानना चाहिए या कम से कम उसके बारे में एक आधारभूत जानकारी स्थापित करने में सक्षम होना चाहिए।

आप शायद सोच रहे होंगे: लेकिन अगर मैं उस व्यक्ति को लंबे समय से न जानता हूँ तो क्या होगा? अगर मुझे उन्हें ठीक से जानने का मौका ही न मिले तो क्या होगा?

ईमानदारी से कहूँ तो, इस किताब में अभी तक मैंने लोगों के हाव-भाव को समझने की संभावना पर चर्चा नहीं की है। ऐसे मौके आएंगे जब आपके पास समय की कमी होगी। आपको किसी खास स्थिति में सिर्फ हाव-भाव के आधार पर तुरंत फैसला लेना होगा। तब आप क्या करेंगे?

आइए मैं आपको थिन-स्लाइसिंग की अवधारणा से परिचित कराता हूँ।

यह एक ऐसा विचार है जिसके बारे में कई लेखकों ने बात की है, जिनमें बेस्टसेलर लेखक मैल्कम ग्लैडवेल ने अपनी पुस्तक 'ब्लिंक' में भी इसका जिक्र किया है।

थिन स्लाइसिंग क्या है?

थिन-स्लाइसिंग एक ऐसी "पठन" तकनीक है जिसमें पढ़ने के लिए बहुत कम समय की आवश्यकता होती है। यह वास्तव में मनोविज्ञान में प्रयुक्त एक शब्द है जो किसी व्यक्ति की बहुत छोटे कारकों या सीमित समय के अवलोकन के आधार पर पैटर्न खोजने और निष्कर्ष निकालने की क्षमता का वर्णन करता है—इसीलिए इसे थिन स्लाइस कहा जाता है। इसकी खूबी यह है कि इतनी कम मात्रा में उपलब्ध जानकारी के साथ भी, आप सटीक परिणाम प्राप्त कर सकते हैं जैसे कि आपने उस व्यक्ति का लंबे समय तक अवलोकन किया हो।

पतले टुकड़ों में काटने का तरीका रोजमर्रा की जिंदगी में कैसे लागू होता है

मैल्कम ग्लैडवेल की किताब 'ब्लिंक' में कला पारखी इस बात पर चर्चा करते हैं कि कैसे कला के जानकार अक्सर यह पहचान लेते हैं कि कोई कलाकृति असली है या सिर्फ उसकी नकल। वैज्ञानिक परीक्षण होने से पहले ही, पल भर में वे बता सकते हैं कि कोई कलाकृति इतनी प्रशंसा की हकदार नहीं है। इसका एक अच्छा उदाहरण गेटी कौरोस है, जो 10 मिलियन डॉलर में बिका और वैज्ञानिकों द्वारा लगभग 530 ईसा

पूर्व का बताया गया। हालांकि, कई कला विद्वान इसे देखकर आधुनिक नकली कृति मानते हैं, जिसका मतलब है कि यह 10 मिलियन डॉलर में खरीदी गई कीमत के लायक नहीं है। कला विद्वानों की असली और नकली को पहचानने की यही पलभर की क्षमता 'थिन-स्लाइसिंग' का मूल आधार है। यकीन मानिए, हम भी रोज़मर्रा की ज़िंदगी में ऐसा ही करते हैं, बस आपको अभी इसका एहसास नहीं हुआ होगा। यहां कुछ ऐसी स्थितियां बताई गई हैं जहां 'थिन-स्लाइसिंग' कारगर साबित हुई है।

पहली छाप

क्या आपने कभी किसी लेक्चर को पाँच मिनट तक सुनकर तुरंत यह बता पाया है कि लेक्चरर अच्छा है या नहीं? अध्ययनों से पता चलता है कि पाँच मिनट का लेक्चर सुनने वाले छात्र भी किसी प्रोफेसर की योग्यता का आकलन उसी तरह कर सकते हैं, जैसे कोई छात्र पूरे सेमेस्टर उसी प्रोफेसर से पढ़ चुका हो। ऐसा लगता है कि पहली छाप उतनी ही सटीक हो सकती है, इससे पहले कि आपके मन में किसी तरह का आकलन या विचार आएँ जो इस सूक्ष्म आकलन को प्रभावित करें। हालांकि, एक दिलचस्प बात यह है कि पुरुषों की तुलना में महिलाओं में सूक्ष्म आकलन करने की क्षमता अधिक होती है।

स्पीड डेटिंग

दिलचस्प बात यह है कि स्पीड डेटिंग में भी सिंगल लोगों को जीवनसाथी ढूंढने में मदद करने के लिए थिन-स्लाइसिंग का इस्तेमाल किया जाता है। दरअसल, किसी व्यक्ति के साथ 15 मिनट की साधारण बातचीत भी पुरुषों और महिलाओं के लिए यह तय करने के लिए काफी होती है कि वे दूसरी डेट पर मिलना चाहेंगे या नहीं। एक और दिलचस्प बात यह है कि स्पीड डेटिंग में भाग लेने वाली महिलाएं पुरुषों की नकारात्मक विशेषताओं पर ज्यादा ध्यान देती हैं और आमतौर पर लाइन में खड़े पुरुषों की ज्यादा आलोचना करती हैं। दूसरी ओर, स्पीड डेटिंग में पुरुष ज्यादा खुले विचारों वाले होते हैं और ऐसे मामलों में उनके मानदंड कम होते हैं। खैर, अगर आपको स्पीड डेटिंग करने में कोई शंका है, तो आपको यह जान लेना चाहिए कि जीवनसाथी ढूंढने के इस तरीके को सही साबित करने के लिए पर्याप्त सबूत मौजूद हैं।

सोशल मीडिया प्रोफाइल

अगर आपको आमने-सामने की मुलाकातें पसंद नहीं हैं, तो आप टिंडर देख सकते हैं, जो एक सोशल मीडिया ऐप है और आपको स्पीड डेट पर जाने की सुविधा भी देता है।

सच कहें तो, किसी व्यक्ति को परखने के लिए सोशल मीडिया प्रोफाइल से बेहतर कोई प्लेटफॉर्म नहीं है। किसी व्यक्ति की न्यूज़फ़ीड देखकर ही आप तुरंत जान सकते हैं कि वह किस तरह का इंसान है, उसे क्या पसंद है, उसके शौक क्या हैं, वह क्या काम करता है और वह किस सामाजिक परिवेश में रहता है।

यह कोई हैरानी की बात नहीं है, क्योंकि सोशल मीडिया प्रोफाइल किसी व्यक्ति के कई पहलुओं को एक ही सुविधाजनक रूप में प्रस्तुत करते हैं, जिससे आगंतुकों को यह समझने में आसानी होती है कि वे किससे बात कर रहे हैं। डेटिंग के क्षेत्र में इसका बड़ा प्रभाव पड़ता है, खासकर यदि आपका टिंडर प्रोफाइल है। इसका एक और महत्वपूर्ण प्रभाव नौकरी की तलाश पर भी पड़ता है। आजकल, संभावित नियोक्ता संभावित कर्मचारियों के प्रोफाइल को ध्यान से देखते हैं और न्यूज़फ़ीड पर जो देखते हैं उसके आधार पर निर्णय लेते हैं।

यौन प्राथमिकताएँ

जीवन का एक और दिलचस्प पहलू जहाँ सूक्ष्म विश्लेषण का अभ्यास होता प्रतीत होता है, वह है यौन प्राथमिकताएँ। 1999 में किए गए एक अध्ययन से पता चला कि लोग वास्तव में किसी व्यक्ति के यौन रुझान को सटीक रूप से समझ सकते हैं। केवल 10 सेकंड के मूक वीडियो के आधार पर, लोगों ने किसी व्यक्ति की लिंग प्राथमिकता या यौन रुझान को समझने में 70% की सटीकता दर प्राप्त की। शायद यह आश्चर्य की बात नहीं है कि समलैंगिक लोग विषमलिंगियों की तुलना में यौन प्राथमिकताओं को समझने में अधिक सटीक होते हैं। शायद वास्तव में "गे-डार" जैसी कोई चीज़ होती है!

व्यक्तित्व विकार

क्या आपने कभी किसी को देखकर महसूस किया है कि उनमें कुछ गड़बड़ है? दरअसल, व्यक्तित्व विकार ऐसी चीज़ें हैं जिन्हें लोग बारीकी से महसूस कर सकते हैं। यह ठीक-ठीक बताना मुश्किल है कि आपको कैसे पता चलता है कि कोई व्यक्ति थोड़ा अजीब है, लेकिन ज़्यादातर लोग जो इसे महसूस करते हैं, वे अक्सर उस व्यक्ति से बातचीत कम करके या फिर अपने उद्देश्य के अनुसार उस पर ज़्यादा ध्यान देकर प्रतिक्रिया देते हैं।

झूठ का पता लगाना

ठीक है, तो मैंने इस विषय पर पूरा एक अध्याय लिख दिया है, इसलिए इसे दोहराने की कोई ज़रूरत नहीं है। बस इतना समझ लीजिए कि ज़्यादातर लोगों को झूठ बोले जाने

का सहज ज्ञान हो जाता है। शायद रिश्तों के मामले में, इस तरह के सूक्ष्म झूठ का सबसे शक्तिशाली उदाहरण देखने को मिलता है। महिलाएं अक्सर कहती हैं कि उन्हें बस "महसूस" होता है कि उनका पति या साथी उन्हें धोखा दे रहा है। टेक्सास विश्वविद्यालय, एल पासो द्वारा किए गए एक अध्ययन में इस सिद्धांत का परीक्षण किया गया, जिसमें एक समूह से उनके द्वारा किए गए किसी काम के पीछे का मौखिक कारण बताने को कहा गया।

पता चला कि जिन लोगों को अपने फैसलों का तर्क देने को कहा गया था, उनका प्रदर्शन उन लोगों की तुलना में खराब रहा जिन्हें तुरंत और सहज ज्ञान के आधार पर फैसले लेने को कहा गया था। इससे हमें क्या पता चलता है? कि जब तर्कसंगत सोच का सामना करना पड़ता है, तो सहज ज्ञान या सूक्ष्म तथ्य तर्क से आसानी से प्रभावित हो सकते हैं। क्या यह अच्छी बात है या बुरी? यह संदर्भ पर निर्भर करता है और ईमानदारी से कहें तो, यह किताब आपको यह नहीं बता सकती कि कौन सा फैसला बेहतर होगा।

माता-पिता की बातचीत

सूक्ष्म विश्लेषण का एक महत्वपूर्ण पहलू माता-पिता और बच्चों के बीच का संवाद है। शोध के अनुसार, एक सामान्य बच्चे और व्यवहार संबंधी समस्या वाले बच्चे से बात करते समय माता-पिता के बोलने के लहजे में एक सूक्ष्म अंतर होता है, जिसे शिक्षक आसानी से पहचान सकते हैं। यह शैक्षिक परिवेश में बहुत महत्वपूर्ण है क्योंकि शिक्षक कक्षा के पहले दिन ही माता-पिता से मिलते हैं। माता-पिता और बच्चे के बीच के इस संवाद को देखकर ही शिक्षक यह जान सकते हैं कि उन्हें व्यवहार संबंधी समस्याओं वाले बच्चे पर अधिक ध्यान देने की आवश्यकता है या वे यह जानकर निश्चिंत हो सकते हैं कि बच्चा अच्छा व्यवहार करेगा। आश्चर्यजनक रूप से, यह बात वास्तव में सही साबित होती है। शिक्षक-छात्र के संवाद से ही पर्यवेक्षक यह बता सकते हैं कि कौन से शिक्षक पक्षपाती हैं और कौन से अपने छात्रों से अवास्तविक अपेक्षाएँ रखते हैं।

थिन-स्लाइसिंग में क्या होता है?

यहां एक सवाल है: जब हम किसी जानकारी का बारीकी से विश्लेषण करते हैं, तो हम किस तत्व पर ध्यान देते हैं? जी हां, हम पूरी जानकारी का आकलन करने के लिए जानकारी के एक छोटे से हिस्से को देखते हैं, लेकिन वास्तव में हम किस जानकारी पर ध्यान दे रहे हैं? उदाहरण के लिए, स्पीड डेटिंग में, महिलाएं किसी पुरुष से दोबारा

मिलने का फैसला करते समय किस खास कारक को देखती हैं? वह कौन सा सबसे महत्वपूर्ण तत्व है जो इस मामले को निर्णायक बनाता है?
हालांकि मैं इस सवाल का जवाब देना चाहता हूं, सच्चाई यह है कि यह हर स्थिति में अलग-अलग होता है। फिर भी, इस सवाल का जवाब देने के प्रयास में, मैं आपको एक उदाहरण देता हूं।
मैल्कम ग्लैडवेल की किताब में, उन्होंने विवाहों के सूक्ष्म विश्लेषण की बात की है। किसी दंपत्ति को देखते ही कुछ ही सेकंड में यह पता चल जाता है कि उनका रिश्ता तलाक में परिणत होगा या नहीं। लेकिन वास्तव में विवाह की अवधि निर्धारित करने के लिए किन बातों पर ध्यान दिया जाता है?
इसलिए, इसका एक मुख्य कारण है: तिरस्कार। जिन विवाहों के असफल होने की आशंका रहती है, उनमें अक्सर एक साथी दूसरे को तुच्छ समझता है। इसका अर्थ यह है कि दंपति में से एक व्यक्ति दूसरे से श्रेष्ठ महसूस करता है और उससे इस प्रकार व्यवहार करता है जिससे दूसरा व्यक्ति खुद को कमतर समझता है। इन दंपतियों के बीच कुछ व्यवहारिक क्रियाओं में तिरस्कार स्पष्ट रूप से दिखाई देता है, जिससे यह निष्कर्ष निकलता है कि उनका विवाह लंबे समय तक नहीं टिकेगा।
तो क्या यह बात सभी सूक्ष्म डेटा स्लाइसों पर लागू होती है? क्या आप सिर्फ एक तत्व पर ध्यान केंद्रित करके किसी विशिष्ट स्थिति का सटीक अनुमान लगा सकते हैं? अध्ययनों से पता चलता है कि ऐसा संभव है, लेकिन फिर भी, जब आप जानकारी के बड़े स्लाइसों पर निर्भर होते हैं तो सटीकता उतनी विश्वसनीय नहीं होती।
तो मैं ये पतली स्लाइसिंग कैसे करूँ?
अब सवाल यह है: क्या आप थिन-स्लाइसिंग करने की स्थिति में हैं? इसके लिए आपको किन कौशलों में महारत हासिल करनी होगी?
अच्छी खबर यह है कि बारीकी से विश्लेषण करना आपमें स्वाभाविक रूप से मौजूद है। मुझे पूरा यकीन है कि आपने पहले भी "सहज ज्ञान" के आधार पर निर्णय लिए होंगे और यही मुख्य रूप से बारीकी से विश्लेषण करने का तरीका है। आप बहुत कम जानकारी और अपनी अंतरात्मा की आवाज़ के आधार पर निर्णय लेते हैं, जो आपको एक विशिष्ट दिशा में आगे बढ़ने के लिए प्रेरित करती है।
लेकिन आप इसे पिछले अध्यायों से कैसे जोड़ेंगे जो आपको निर्णय लेने से पहले जितना हो सके अध्ययन करने, सुनने और अवलोकन करने के लिए प्रोत्साहित करते

हैं? दरअसल, मैं आपको याद दिलाना चाहता हूं कि ऐसे भी मौके आते हैं जब आपके पास किसी व्यक्ति का अध्ययन करने का अवसर होता है। यदि आपके पास यह विकल्प है और आप निर्णय लेने के लिए समय निकाल सकते हैं, तो इसका लाभ उठाएं! हालांकि, यदि आपका समय सीमित है, तो टुकड़ों में जानकारी इकट्ठा करना एक स्वीकार्य तरीका होगा, भले ही आप इससे पूरी तरह सहज न हों।

अध्याय 11: मेरा क्या होगा?

इस किताब में अब तक हमने दूसरे लोगों के बारे में बात की है। खास तौर पर, अलग-अलग व्यक्तित्व प्रकारों के बारे में, व्यक्तित्व प्रकार की पहचान कैसे करें, शारीरिक भाषा कैसे पढ़ें, इत्यादि के बारे में। असल में, हमने सिर्फ आपके बारे में बात नहीं की है। अंततः, आप ही इस समीकरण का सबसे महत्वपूर्ण हिस्सा हैं।

ऐसा क्यों है? मैं आपको याद दिलाना चाहूंगा कि इस किताब का अंतिम लक्ष्य आपको लोगों से जुड़ने में मदद करना है, और सभी संबंध एक जैसे नहीं होते। आप अपने सहकर्मी से जिस तरह से जुड़ते हैं, वह आपके स्कूल के दोस्त या पड़ोसी से जुड़ने के तरीके से बहुत अलग होता है। क्या आप अपने सहकर्मी को अपने बारे में उतनी ही गहराई से जानकारी देंगे जितनी आप अपने हाई स्कूल के दोस्त या अपने सबसे अच्छे दोस्त को देते हैं? बिल्कुल नहीं!

बेशक, यही एकमात्र कारक नहीं है। आपके संवाद करने का तरीका भी आपके व्यक्तित्व पर निर्भर करता है। पिछले अध्याय में हमने जिन व्यक्तित्व प्रकारों और विशेषताओं पर चर्चा की थी, वे सभी आप पर भी लागू होते हैं! इसलिए, आपको यह पता लगाना होगा कि आप अंतर्मुखी हैं या बहिर्मुखी, सहज ज्ञान पर आधारित हैं या संवेदी, विचारक हैं या भावुक, और बोधकर्ता हैं या निर्णायक।

यह महत्वपूर्ण क्यों है? दरअसल, लोगों से जुड़ने की आपकी क्षमता आपके व्यक्तित्व पर निर्भर करती है। उदाहरण के लिए, यदि आप बहिर्मुखी हैं, तो आप अंतर्मुखी व्यक्ति से कैसे जुड़ेंगे? यदि आप संवेदनशील हैं, तो आप संवेदक व्यक्ति से कैसे संबंध बनाएंगे? इसीलिए मैं आपको यह परीक्षण देने और अपने बारे में अधिक से अधिक जानने के लिए प्रोत्साहित करता हूँ। यह बहुत ज़रूरी है क्योंकि यदि आप वास्तव में लोगों से जुड़ना चाहते हैं, तो आप खुद को ऐसी स्थितियों में पा सकते हैं जिनमें आप असहज महसूस करते हैं। उदाहरण के लिए, बहिर्मुखी लोग बड़े समूहों में भी आसानी से संबंध बना लेते हैं। वहीं, अंतर्मुखी लोग शांत और एकांत में बातचीत करना पसंद करते हैं।

तो अब आगे क्या? इस अध्याय का उद्देश्य दो विपरीत व्यक्तित्व प्रकारों के बीच एक सहज संतुलन स्थापित करना है। मैं नहीं चाहता कि आप यह समझें कि कुछ व्यक्तित्व प्रकार कभी एक-दूसरे के अनुकूल नहीं हो सकते। लोगों के साथ काम करने की सबसे

अच्छी बात यह है कि उनमें अनुकूलन की क्षमता होती है। सही प्रोत्साहन मिलने पर, आप दूसरों के अनुरूप ढल सकते हैं और वे भी आपके अनुरूप ढल सकते हैं।
आपको निम्नलिखित बातों का ध्यान रखना होगा:
नकारात्मक शारीरिक भाषा

- शरीर के सामने भुजाएँ मोड़ी हुई
- चेहरे पर तनावपूर्ण या न्यूनतम भाव
- शरीर दूसरे व्यक्ति से दूर मुड़ा हुआ हो
- झुकी हुई आँखें
- आंखों से संपर्क न करें

अलगाव की शारीरिक भाषा

- बैठने की गलत मुद्रा
- लिखना या चित्र बनाना
- खाली जगह में टकटकी लगाकर देखना या घूरना
- झुका हुआ सिर
- कुछ वस्तुओं से खेलना या उन्हें छेड़ना

सकारात्मक शारीरिक भाषा
खुली मुद्रा में बैठें। कुर्सी पर झुककर न बैठें, बल्कि मांसपेशियों को शिथिल रखें। शरीर को सीधा रखें और हाथों को बगल में या आराम से सामने की ओर मोड़कर रखें। इससे ऐसा लगेगा कि आप बातचीत के लिए तैयार हैं, उसमें भाग ले रहे हैं और दूसरे व्यक्ति की बात सुनने के इच्छुक हैं।
किसी से बात करते समय अपने चेहरे को छूने से बचें। हालांकि यह पूरी तरह सच नहीं है, लेकिन ज्यादातर लोग चेहरे को छूने को बेईमानी की निशानी मानते हैं। उदाहरण के लिए, कुछ लोग सवाल का जवाब देते समय अपनी नाक को छूते या खुजलाते हैं। ऐसा होने पर, सामने वाला व्यक्ति अक्सर इसे बेईमानी समझता है। हालांकि यह तकनीकी रूप से सही नहीं है, लेकिन आप दूसरों की सोच को नियंत्रित नहीं कर सकते। इसलिए, बातचीत के दौरान अच्छा प्रभाव डालने की कोशिश करते समय ऐसा करने से बचें।
आँखों से आँखें मिलाते रहें। बातचीत के दौरान दूसरे व्यक्ति की आँखों में देखते रहना, बातचीत में आपकी रुचि, सहभागिता और ईमानदारी का संकेत है। यह बिना कुछ

कहे अपनी रुचि व्यक्त करने का एक अच्छा तरीका है। कुछ मामलों में, यह किसी को प्रदर्शन, प्रस्तुति या किसी अन्य गतिविधि के लिए चुपचाप प्रोत्साहित करने का एक बेहतरीन तरीका हो सकता है।

हाथ मिलाते समय दृढ़ता बरतें। दृढ़ता का मतलब यह नहीं है कि हाथ दर्दनाक हो—बस हाथ को मजबूती से पकड़ें, इससे मुलाकात के दौरान आपकी ईमानदारी और दृढ़ संकल्प का पता चलता है। इसे अक्सर यह दिखाने का तरीका माना जाता है कि आपका व्यक्तित्व मजबूत है और आप बातचीत में अपने निर्णयों पर कायम रहने को तैयार हैं। नौकरी के इंटरव्यू या संभावित ग्राहक से मुलाकात के दौरान, यह आपकी विश्वसनीयता का आश्वासन देने का एक बेहतरीन गैर-मौखिक तरीका है। इसे ध्यान से करें; बहुत कसकर हाथ मिलाने से आप आक्रामक लग सकते हैं, जबकि ढीला हाथ मिलाने से आप कमजोर और आसानी से नियंत्रित होने वाले व्यक्ति के रूप में दिखाई देंगे।

सार्वजनिक भाषण के दौरान शारीरिक हावभाव

याद रखें, दूसरों की शारीरिक भाषा को समझना ही काफी नहीं है, बल्कि यह भी महत्वपूर्ण है कि आप अपनी शारीरिक भाषा के माध्यम से सही भावना को व्यक्त कर सकें। शरीर की मुद्रा और गति का सही तालमेल कई स्थितियों में महत्वपूर्ण होता है, लेकिन सार्वजनिक रूप से बोलते समय यह और भी अधिक महत्वपूर्ण हो जाता है। सार्वजनिक भाषण देते समय ध्यान रखने योग्य कुछ सुझाव इस प्रकार हैं:

सही मुद्रा बनाए रखें। सीधे खड़े हों या बैठें, कंधे और बाहें बगल में रखें। आप चाहें तो हाथों को सामने जोड़ सकते हैं या उन्हें आराम से बगल में रख सकते हैं। जाहिर है, अगर आप सार्वजनिक रूप से भाषण दे रहे हैं, तो आप अपने हाथों का इस्तेमाल हाव-भाव के ज़रिए अपनी बात पर ज़ोर देने के लिए करेंगे। चाहे कुछ भी हो जाए, झुककर न बैठें या हाथों को जेब में न डालें, क्योंकि इससे ऐसा लगेगा कि आप स्थिति में रुचि नहीं ले रहे हैं।

ज़रूरत पड़ने पर शीशे के सामने अपनी मुद्रा का अभ्यास करें। आप अपनी प्रस्तुति में जो बोलना है उसका अभ्यास करते हैं, तो फिर प्रस्तुति देने के तरीके का अभ्यास क्यों न करें? लक्ष्य यह है कि आप आक्रामक या अहंकारी दिखे बिना सक्षम दिखें। अपना सिर ऊपर रखें, लेकिन सकारात्मक भाव बनाए रखने के लिए अपने होंठों को हल्का सा झुकाकर रखें।

खुले हाथों के इशारों का प्रयोग करें। हम इस बारे में पहले ही बात कर चुके हैं। खुले हाथों के इशारे श्रोताओं को सुनने के लिए आमंत्रित करते हैं और सकारात्मक ऊर्जा प्रदान करते हैं। यदि आप अपने हाथों को बगल में आराम से नहीं रख सकते, तो उन्हें इस प्रकार रखें कि आपकी ऊपरी भुजाएँ शरीर के करीब हों और हथेलियाँ ऊपर की ओर हों। यह गहरे स्तर पर संवाद करने की इच्छा को दर्शाता है।

कई बार ऐसा हो सकता है कि श्रोताओं का ध्यान भटक जाए या वे आपकी बात न सुनें। अगर ऐसा हो रहा है, तो बोलते समय थोड़ा आगे झुकने की कोशिश करें। इस छोटे से इशारे से श्रोताओं को लगेगा कि आप उनकी बात पर भरोसा कर रहे हैं। लोग भी कोई राज़ बताते समय ऐसा ही करते हैं, जिससे आपको लगेगा कि आप भी समूह का हिस्सा हैं। यह इशारा तुरंत लोगों का ध्यान खींच लेता है और उन्हें आपकी बात में शामिल रखने में मदद करता है।

सुनहरे नियम को मत भूलो!

याद रखिए, इस किताब का पूरा मकसद आपको लोगों से जुड़ने में मदद करना है, इसलिए आपको यह समझना होगा कि सुनहरा नियम यहाँ भी लागू होता है। वह क्या है? इसका सीधा सा मतलब है: दूसरों के साथ वैसा व्यवहार न करें जैसा आप नहीं चाहते कि दूसरे आपके साथ करें। इसलिए, अगर आप लोगों से जुड़ना चाहते हैं और उनके साथ मज़बूत रिश्ते बनाना चाहते हैं, तो आपको उनकी इच्छाओं और ज़रूरतों को ध्यान में रखना होगा। अगर आपको मिली-जुली प्रतिक्रिया मिल रही है या आप आगे बढ़ने के तरीके को लेकर असमंजस में हैं, तो बस खुद से पूछिए, क्या मैं अपने लिए ऐसा चाहूँगा? अगर आप नहीं चाहते कि आपके साथ ऐसा किया जाए, तो स्वाभाविक है कि दूसरे भी नहीं चाहेंगे कि उनके साथ ऐसा किया जाए!

साक्षात्कार के दौरान शारीरिक भाषा

साक्षात्कार आपकी शारीरिक भाषा को समझने की क्षमता और उससे भी महत्वपूर्ण, उस शारीरिक भाषा पर सही प्रतिक्रिया देने के कौशल का अभ्यास करने का एक बेहतरीन अवसर है। साक्षात्कार के दौरान, आप अपने साक्षात्कारकर्ता पर सकारात्मक प्रभाव डालना चाहते हैं ताकि आपको मनचाहा परिणाम मिल सके, जैसे कि नौकरी पाना या किसी बात पर उनकी सहमति प्राप्त करना। शारीरिक भाषा के माध्यम से सकारात्मक अनुभव बनाने में मदद करने के लिए यहां कुछ सुझाव दिए गए हैं:

मिररिंग का इस्तेमाल करें। आपने इसके बारे में अक्सर सुना होगा, जो कि स्वाभाविक है क्योंकि यह वाकई कारगर है। मिररिंग एक ऐसी तकनीक है जिसमें आप सामने वाले व्यक्ति की बॉडी लैंग्वेज की नकल करते हैं। इससे तालमेल बनता है क्योंकि मिररिंग से ऐसा लगता है कि आप दोनों एक ही बात समझ रहे हैं। हालांकि, ध्यान रखें कि मिररिंग आजकल काफी प्रचलित तकनीक है, इसलिए हो सकता है कि इंटरव्यू लेने वाले को भी पता चल जाए कि आप ऐसा कर रहे हैं। इसलिए, उनके हर हावभाव की नकल करना महत्वपूर्ण नहीं है क्योंकि इससे उल्टा असर होगा।
रुचि दर्शाने वाले हाव-भावों पर ज़ोर दें। अति न करें, लेकिन साक्षात्कार के दौरान सिर हिलाना, मुस्कुराना और शरीर को तनावमुक्त रखना न भूलें। साक्षात्कारकर्ता की ओर थोड़ा झुकना भी कारगर हो सकता है, जिससे सौहार्दपूर्ण संबंध स्थापित करने में मदद मिलेगी।
जब आपसे कोई कठिन प्रश्न पूछा जाए, तो जवाब देने से पहले रुककर सोचने में संकोच न करें। अपने गाल को छुएं, थोड़ी देर के लिए कहीं और देखें, या अपने होंठों को हल्के से दबाएं। इससे साक्षात्कारकर्ता को पता चलेगा कि आप अपने उत्तर पर विचार कर रहे हैं या उस पर पर्याप्त ध्यान दे रहे हैं।
स्पष्ट रूप से, झुककर बैठना या ठुड्डी को हाथों पर टिकाकर ऊब का भाव दिखाना जैसी नकारात्मक शारीरिक मुद्राएँ न दिखाएँ। हाथों या पैरों को थपथपाने जैसे अनावश्यक इशारे न करें। ये ऊब या अरुचि के संकेत हैं और नकारात्मक प्रभाव डालेंगे।
मेरा व्यक्तित्व प्रकार क्या है?
अपने बारे में एक और सवाल जो आपको जानना चाहिए, वह है आपका व्यक्तित्व प्रकार, जो हमने पिछले अध्यायों में MBIT के विवरणों के आधार पर दिया है। मैं चाहता हूं कि आप लोगों से जुड़ने और संवाद करने के मामले में अपनी खूबियों और कमियों से अवगत हों। हो सकता है आप एक अंतर्मुखी व्यक्ति हों और किसी बहिर्मुखी व्यक्ति से जुड़ने की कोशिश कर रहे हों, जिससे यह काम आपके लिए और भी मुश्किल हो जाता है। शायद स्थिति इसके विपरीत हो। इसलिए, आपकी क्षमताएं आपके अपने संसाधनों से सीमित हैं और अपने व्यक्तित्व प्रकार को समझकर आप आगे बढ़ सकते हैं और यह पता लगा सकते हैं कि कौन से कारक आपको अपने लक्ष्यों तक पहुंचने से रोक रहे हैं।

मेरी संचार शैली क्या है?

अब हमें इस बात पर चर्चा करनी होगी कि आप किस प्रकार के संचारक हैं। शायद आपको इसका एहसास न हो, लेकिन आपका संवाद करने का एक विशिष्ट तरीका है और दूसरों का भी। लक्ष्य यह है कि आप अपने संचार शैली में थोड़ा सा बदलाव करें ताकि आप मौखिक और गैर-मौखिक दोनों माध्यमों से दूसरों के साथ आसानी से जुड़ सकें।

आजकल संचार की कुछ सामान्य शैलियाँ इस प्रकार हैं। ध्यान रखें कि ये संचार शैलियाँ न केवल आप पर बल्कि दूसरों पर भी लागू होती हैं:

विश्लेषणात्मक संचारक

विश्लेषणात्मक संचारक आंकड़ों और वास्तविक संख्याओं का प्रभावी ढंग से उपयोग करता है। यदि आप ऐसे ही हैं, तो आप अपनी बात को साबित करने के लिए संदर्भों का सहारा लेना पसंद करते हैं। उदाहरण के लिए, आप कहते हैं, "वित्तीय उद्योग में 20 प्रतिशत लोग पुरुष हैं" या इसी तरह की कोई और संख्या। जब कोई व्यक्ति कहता है, "वित्तीय उद्योग में बड़ी संख्या में कर्मचारी पुरुष हैं," तो आप शायद पूछेंगे: "बड़ी संख्या" का वास्तव में क्या मतलब है? इसलिए, ये वे लोग होते हैं जो भावनाओं और संवेगों पर केंद्रित बातचीत से चिढ़ जाते हैं या असहज महसूस करते हैं। यदि आप ऐसे ही हैं, तो शायद यही आपकी सबसे बड़ी कमजोरी है, क्योंकि भावनात्मक बातचीत के दौरान आप चुप हो जाते हैं और अपने विचारों या भावनाओं को शब्दों में व्यक्त करने में कठिनाई महसूस करते हैं।

इसका फायदा स्पष्ट है—विश्लेषणात्मक संचारक तार्किक बातचीत में बहुत अच्छे होते हैं। वे बोलने से पहले सोचते हैं और सतही और निरर्थक बातचीत पसंद नहीं करते। अगर आप इस तरह से बात करना पसंद करते हैं, तो ध्यान रखें कि इससे आपकी बातें बिल्कुल ठंडी या भावनाहीन लग सकती हैं। लोग आपके प्रति भावनात्मक प्रतिक्रिया देने में हिचकिचाएंगे क्योंकि उन्हें लगेगा कि आप बुरा बर्ताव करेंगे। आपको दूसरों के साथ थोड़ा नरमी से पेश आना या खुलकर बात करना सीखना होगा ताकि बातचीत को बढ़ावा मिल सके।

सहज

सहज संचारक वे होते हैं जो समग्र दृष्टिकोण अपनाना पसंद करते हैं। वे सामान्य नियम से शुरुआत करते हैं और फिर उसे मूल बातों तक सीमित कर देते हैं। उन्हें विवरणों में

ज़्यादा रुचि नहीं होती, बल्कि वे समग्र दृष्टिकोण या विषयवस्तु का विस्तृत अवलोकन पसंद करते हैं। यदि आप सहज संचारक हैं, तो संभावना है कि आप एक ही झटके में A से Z तक पहुँच जाते हैं। उदाहरण के लिए, मान लीजिए आप किसी स्थिति का सामना करते हैं और वहाँ तक पहुँचने के लिए किए गए विभिन्न चरणों का विवरण दिए बिना ही तुरंत निष्कर्ष पर पहुँच जाते हैं। सहज संचारक, व्यावहारिक संचारकों के लिए परेशानी का सबब बन सकते हैं, क्योंकि व्यावहारिक संचारक हर चरण को विस्तार से समझाना पसंद करते हैं, और Z तक पहुँचने से पहले हर चरण की पूरी तरह से व्याख्या करना चाहते हैं।

तो एक सहज व्यक्ति के रूप में आपको क्या बदलाव करने चाहिए? सबसे पहले, आपको अपनी विचार प्रक्रिया को समझाने का प्रयास करना चाहिए। दूसरों को अपने विचार को समझने का समय दें, और निष्कर्ष पर पहुँचने से पहले हर बिंदु को अच्छी तरह समझाएँ। थोड़ा और धैर्य विकसित करने का प्रयास करें क्योंकि हर कोई आपकी त्वरित संचार शैली को पसंद नहीं करता। क्या पता, आपको किसी विषय पर चरण-दर-चरण चर्चा करने का यह तरीका पसंद आ जाए।

कार्यात्मक

जैसा कि बताया गया है, कुशल संचारक वे लोग होते हैं जो बिंदु A से बिंदु Z तक के चरणों को क्रमबद्ध करना पसंद करते हैं। वे चरण-दर-चरण तरीके को अपनाना पसंद करते हैं, यह सुनिश्चित करते हुए कि कुछ भी छूट न जाए। वास्तव में, वे ही हैं जो अपनी प्राथमिकताओं को सुनिश्चित करने के लिए कार्यसूची बनाना पसंद करते हैं। तालमेल बिठाने के लिए, आपको समग्र दृष्टिकोण को समझना होगा और साथ ही, दूसरों को विभिन्न चरणों पर ध्यान देने के लिए धीरे-धीरे प्रोत्साहित करना होगा।

आप जानते हैं कि यह महत्वपूर्ण है क्योंकि छोटे-छोटे कदम भी बड़े लक्ष्य पर पूरा प्रभाव डाल सकते हैं, जिसका अर्थ है कि एक छोटी सी गलती भी उसे पूरा करने में बाधा उत्पन्न कर सकती है। चूंकि आप छोटी-छोटी बातों पर ध्यान देते हैं, इसलिए समूह कार्यान्वयन के लिए आपकी ओर देखेगा। आपकी भूमिका यह सुनिश्चित करना है कि सभी का ध्यान लक्ष्य पर केंद्रित रहे और साथ ही उसे पूरा करने के लिए आवश्यक कदमों से जोड़ा जा सके। छोटे-छोटे कदमों पर अडिग रहने की आपकी ज़िद के कारण आपको शायद कुछ लोगों की आलोचना भी करनी पड़े। कुछ विरोध के लिए तैयार रहें, लेकिन यह समझें कि आप जो कर रहे हैं वह महत्वपूर्ण है।

एक कुशल वक्ता के रूप में याद रखने वाली एक महत्वपूर्ण बात यह है कि श्रोताओं का ध्यान आकर्षित करने और बनाए रखने के कौशल को बेहतर बनाएं। किसी बड़े उद्देश्य की ओर ले जाने वाले छोटे-छोटे विवरण लोगों को उबाऊ लग सकते हैं और प्रस्तुति के दौरान वे जल्दी ही रुचि खो सकते हैं। इसलिए, आप रुचि जगाने और यह सुनिश्चित करने के लिए कि लोग आपकी बात समझ रहे हैं, बॉडी लैंग्वेज तकनीकों का उपयोग कर सकते हैं।

व्यक्तिगत संचारक

अंत में, हमारे पास व्यक्तिगत संचारक होते हैं जो चीजों के भावनात्मक पहलू पर ध्यान केंद्रित करना पसंद करते हैं। आप न केवल किसी व्यक्ति के मन की बात जानना महत्वपूर्ण समझते हैं, बल्कि यह भी कि वे किसी विशेष स्थिति के बारे में कैसा महसूस करते हैं। व्यक्तिगत संचारक वे लोग होते हैं जो विवादों को सुलझाने और यह सुनिश्चित करने में सक्षम होते हैं कि हर कोई अपने चुने हुए वातावरण में आत्मविश्वास, खुशी और संतुष्टि महसूस करे। आप वह कड़ी हैं जो सबको एक साथ जोड़े रखती है, अक्सर विभिन्न गलतफहमियों को दूर करने का काम करती है। आप माहौल को भी भांप लेते हैं, आपके पास स्वाभाविक क्षमता होती है कि आप माहौल को समझकर तनाव को उसके उत्पन्न होने से पहले ही पहचान लें।

इसका नकारात्मक पहलू यह है कि व्यक्तिगत संचारक अंतर्निहित भावनात्मक वातावरण से आसानी से प्रभावित हो सकते हैं। यदि आप अत्यधिक तनावग्रस्त हो जाते हैं, तो आप समूह को संतुलित रखने वाले सूत्र के रूप में कार्य करने के बजाय, अपना व्यवहार बदल सकते हैं। इसलिए, एक व्यक्तिगत संचारक के रूप में, आपके लिए सबसे अच्छा यही होगा कि आप तर्कसंगत और शांत रहें ताकि सभी के साथ संवाद स्वीकार्य सीमा के भीतर रहे।

एक बात जो मैं आपको समझाना चाहता हूँ, वह यह है कि संचार की कोई "सर्वोत्तम" शैली नहीं होती। उपयोग के आधार पर इन सभी शैलियों के अपने-अपने फायदे होते हैं। इसलिए, अपनी संचार शैली में लचीलापन रखना महत्वपूर्ण है ताकि आप स्थिति के अनुसार खुद को ढाल सकें। याद रखें, यह सब पसंद-नापसंद पर निर्भर करता है, इसलिए हो सकता है कि आप एक संचार शैली से दूसरी शैली में आसानी से बदलाव कर सकें। आप इन तकनीकों का जितना अधिक अभ्यास करेंगे, आप उस विशेष स्थिति में आवश्यक किसी भी भूमिका को निभाने में उतने ही बेहतर होते जाएंगे।

अध्याय 12: बॉडी लैंग्वेज से जुड़े और भी टिप्स और मिथक

जैसा कि हमने पहले ही बताया है, अपने आस-पास के लोगों के हाव-भाव को समझने की क्षमता एक बात है। स्वयं हाव-भाव के माध्यम से संदेश देने की क्षमता दूसरी बात है। संचार में दो चीजें महत्वपूर्ण होती हैं: पहला संदेश और उसका उत्तर। सीधे शब्दों में कहें तो, मैं चाहता हूँ कि आप हाव-भाव के माध्यम से संचार में भी निपुण हों, न केवल पहले संदेश में बल्कि उत्तर देने में भी। कम से कम, मैं चाहता हूँ कि आप शारीरिक भाषा का उपयोग अपने लाभ के लिए कर सकें।

लेकिन एक राज़ की बात जान लीजिए: अध्ययनों से पता चलता है कि आपके चलने का तरीका या आपके शरीर की मुद्रा भी आपके महसूस करने के तरीके को प्रभावित करती है। यह सिर्फ एकतरफा संबंध नहीं है।

इसका अर्थ क्या है?

उदाहरण के लिए, अगर आप उदास या निराश महसूस करते हैं, तो आप अक्सर झुककर बैठते हैं। जब लोग आपको ऐसा करते हुए देखते हैं, तो वे तुरंत समझ जाते हैं कि आप उदास हैं या अवसादग्रस्त हैं। आपकी शारीरिक मुद्रा आपके अंदरूनी भावों का एक गैर-मौखिक संकेत है।

लेकिन असल में इसका उल्टा सच है! इसका मतलब यह है कि अगर आप बुरा महसूस कर रहे हैं, लेकिन अपने शरीर को आत्मविश्वास से भरी मुद्रा में रखते हैं, तो धीरे-धीरे आपका आत्मविश्वास बढ़ता जाएगा। यह मन की शक्ति का कमाल है और यह जीवन की कई समस्याओं से निपटने में आपकी मदद कर सकता है।

आप यह कैसे करते हैं? यहां कुछ बॉडी लैंग्वेज टिप्स दिए गए हैं जो आपको किसी भी स्थिति में अपना मनचाहा संदेश देने में मदद करेंगे:

अगर आप आत्मविश्वास महसूस करना चाहते हैं

क्या आपने कभी सुपरमैन का वो पोज़ देखा है? यही वो "आत्मविश्वास" वाला पोज़ है जो आपको सामान्य से ज़्यादा आत्मविश्वासी महसूस करा सकता है। यह शक्तिशाली पोज़ टेस्टोस्टेरोन के स्तर को बढ़ाता है और शरीर में कोर्टिसोल की मात्रा को कम करता है। जैसा कि आप जानते ही होंगे, कोर्टिसोल एक तनाव हार्मोन है और शरीर में इसकी मात्रा जितनी कम होगी, उतना ही आपके लिए अच्छा होगा। यह पोज़ कैसा होता है? हाथों को कमर पर रखें, पैरों को थोड़ा फैलाकर रखें और कंधों को चौड़ा

फैलाकर सीने को फुलाएं। इसे ज़्यादा ज़ोर से न करें ताकि लोग आपको अजीब नज़रों से न देखें। लेकिन यह पोज़ बिल्कुल सही रहेगा और आपको उस स्थिति के लिए ज़रूरी आत्मविश्वास देगा।

बेशक, आत्मविश्वास बढ़ाने के और भी कई तरीके हैं, जिन्हें हार्वर्ड ने भी प्रमाणित किया है। एक तरीका है कुर्सी पर पीछे की ओर झुकना, हाथ सिर पर रखना और पैर डेस्क पर रखना। आपने शायद फिल्मों में व्यापारियों को यह करते देखा होगा, जब वे अपना दबदबा दिखाना चाहते हैं। असल में, यह मनोबल और आत्मविश्वास बढ़ाने में कारगर साबित होता है। बेशक, आप इसे किसी मीटिंग में नहीं कर सकते, लेकिन अगर आप ऑफिस में किसी मुश्किल समस्या का सामना कर रहे हैं, तो कुछ सेकंड के लिए यह मुद्रा अपनाने से आपको मदद मिल सकती है।

लोगों को भाग लेने के लिए प्रेरित करने के लिए, ऐसा दिखावा करें कि आप वास्तव में उनकी बात सुन रहे हैं।

यह बात शायद बहुत सीधी-सादी लगे, लेकिन बहुत से लोग बोलते समय ध्यान से सुनने के महत्व को भूल जाते हैं। अगर आप किसी मीटिंग में लोगों की भागीदारी बढ़ाना चाहते हैं, तो सिर्फ़ बोलकर काम नहीं चलेगा। आपको लोगों को यह दिखाना होगा कि आप उनकी बात को ध्यान से सुन रहे हैं। जब लोग बोलें तो उनकी तरफ देखें और उनकी बातों से सहमत होते हुए सिर हिलाएँ ताकि उन्हें लगे कि आप उनकी बात सुन रहे हैं। इधर-उधर कुछ भी न बनाएँ, फ़ोन पर कुछ न चलाएँ या कमरे में इधर-उधर न देखें कि दूसरे क्या कर रहे हैं। इसके बजाय, बोलने वाले व्यक्ति पर ध्यान दें और उनसे नज़रें मिलाएँ। इससे लोगों को अपने विचार खुलकर व्यक्त करने में मदद मिलेगी और बातचीत के लिए एक ज़्यादा सहज माहौल बनेगा।

संबंध स्थापित करने के लिए हाथ मिलाएँ

सांस्कृतिक मतभेदों को छोड़ दें तो, हाथ मिलाना किसी व्यक्ति से संबंध स्थापित करने के सर्वोत्तम तरीकों में से एक माना जाता है। स्पर्श संचार के सबसे आदिम गैर-मौखिक तरीकों में से एक है, जैसा कि हमने पिछले अध्याय में चर्चा की थी। फिर से, हाथ मिलाने से थोड़े ही समय में बहुत कुछ व्यक्त हो सकता है। हाथ मिलाने की अवधि, हाथों की मजबूती आदि से पता चलता है कि कोई व्यक्ति क्या सोचता है, कैसा महसूस करता है या उसका व्यक्तित्व कैसा है। वास्तव में, एक अध्ययन से पता चलता है कि एक अच्छा हाथ मिलाना किसी व्यक्ति पर स्थायी प्रभाव छोड़ सकता है, जिससे वह

आपको लंबे समय तक याद रखता है। यही कारण है कि नौकरी के लिए आवेदन करते समय एक अच्छा हाथ मिलाना बहुत महत्वपूर्ण होता है।

मुस्कुराएं, इससे सकारात्मक भावनाएं उत्पन्न होंगी।

सच्ची मुस्कान न केवल आपके मन को प्रसन्न करती है, बल्कि यह आपके आस-पास के लोगों को यह भी बताती है कि आप सहयोगी, मिलनसार और भरोसेमंद हैं। सच्ची मुस्कान धीरे-धीरे आती है, चेहरे को रोशन करती है, आँखों में झुर्रियाँ लाती है और धीरे-धीरे गायब हो जाती है। सबसे महत्वपूर्ण बात यह है कि मुस्कुराने का सीधा असर इस बात पर पड़ता है कि लोग आपके प्रति कैसी प्रतिक्रिया देते हैं। जब आप किसी पर मुस्कुराते हैं, तो वे लगभग हमेशा बदले में मुस्कुराते हैं। और, क्योंकि चेहरे के हाव-भाव भावनाओं को दर्शाते हैं, इसलिए आपको मिलने वाली मुस्कान वास्तव में व्यक्ति की भावनात्मक स्थिति को सकारात्मक रूप से बदल देती है।

बाधाओं को दूर करके सहयोग को प्रोत्साहित करें

आपने शायद खुले लेआउट वाले कार्यालय देखे होंगे। माना जाता है कि इससे लोगों के बीच सहयोग बढ़ता है और रचनात्मकता में सुधार होता है। अध्ययनों से पता चलता है कि कार्यालयों में इस प्रकार का खुला लेआउट लोगों को एक-दूसरे से जल्दी जुड़ने और कार्यालय में सौहार्द बढ़ाने में मदद करता है। हालांकि, बाधाएं केवल दीवारों तक ही सीमित नहीं हैं। वास्तव में, लोग अपने दैनिक जीवन में अनजाने में ही बाधाएं पैदा कर देते हैं। उदाहरण के लिए, आप शायद किताब को इस तरह पकड़े हुए हैं कि उससे बात कर रहे व्यक्ति की नज़रें नहीं दिख रही हैं। आप कॉफी का कप इस तरह पकड़े हुए हो सकते हैं जिससे बातचीत में बाधा उत्पन्न हो या शायद कोट को इतनी कसकर पकड़े हुए हों कि लोग आपसे बात करने से कतराते हों। अपने हाव-भाव और दूसरों पर उनके प्रभाव के प्रति सचेत रहें। यदि आप लोगों के साथ संवाद को बढ़ावा देना चाहते हैं, तो एक खुली बातचीत की शुरुआत आपसे ही होनी चाहिए।

अपने हाथों का इस्तेमाल करके अपनी बोलने की क्षमता को बेहतर बनाएं।

मानो या न मानो, बोलते समय हावभाव का प्रयोग करना वास्तव में अपनी बात समझाने में मददगार होता है। मस्तिष्क में हावभाव और बोलने का सीधा संबंध होता है, जिससे हाथों की हरकत के साथ-साथ सोचने की प्रक्रिया भी तेज और स्पष्ट हो जाती है। यही कारण है कि झूठ बोलने वालों के हावभाव अक्सर देर से दिखाई देते हैं; क्योंकि वे जो कह रहे होते हैं वह उनके मन से गहराई से जुड़ा नहीं होता। हाथ

स्वाभाविक रूप से हावभाव का अनुसरण नहीं करते, इसलिए उन्हें इसकी भरपाई देर से किए जाने वाले हावभाव से करनी पड़ती है।
अधिक जानकारी के लिए लोगों के पैरों को देखें।
शारीरिक भाषा को समझने में पैर भी बहुत महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं। व्यक्ति के मूड के अनुसार, पैरों को थपथपाया जाता है, उनसे खेला जाता है या अलग-अलग दिशाओं में इशारा किया जाता है। शायद सबसे बड़ा संकेत पैरों की दिशा है। यदि बातचीत के दौरान पैर आपसे दूर की ओर इशारा कर रहे हैं, तो संभावना है कि वह व्यक्ति वास्तव में बात नहीं करना चाहता। वहीं, यदि पैर आपकी ओर इशारा कर रहे हैं, तो वे बातचीत में पूरी तरह से शामिल हैं। शरीर के अन्य अंगों की तुलना में, पैरों को देखकर व्यक्ति के हाव-भाव को समझना भी आसान हो जाता है। वास्तव में, अध्ययनों से पता चलता है कि यदि लोग पूरे शरीर को देख सकें तो वे दूसरों को अधिक सटीक रूप से समझ सकते हैं।
अपनी आवाज़ को धीमा रखें ताकि आपकी आवाज़ में अधिकारपूर्ण प्रभाव आए।
किसी महत्वपूर्ण कॉल या भाषण से पहले अपनी आवाज़ को थोड़ा आराम दें। ऐसा माना जाता है कि ऊंची आवाज़ के विपरीत, धीमी और स्थिर आवाज़ अधिकार और शक्ति का भाव प्रकट करती है। वाक्य के मध्य में थोड़ी सी आवाज़ बढ़ाएं और फिर उसे धीमी कर दें, ताकि वह "उम, हम, उम हम" जैसे शब्दों से मिलती-जुलती लगे। यह दूसरों को सहज महसूस कराने और बिना ज़्यादा कोशिश किए आपको प्रभावशाली बनाने का एक बहुत ही सूक्ष्म तरीका है।
बॉडी लैंग्वेज से जुड़े आम मिथकों का पर्दाफाश
यह भी ध्यान रखें कि बॉडी लैंग्वेज से जुड़ी कई टिप्स उपलब्ध हैं, जिनसे आपको सावधान रहना चाहिए। इनमें से कई बातें मिथक हैं या विज्ञान और अध्ययनों द्वारा गलत साबित हो चुकी हैं। इन तकनीकों और तरीकों पर अब भरोसा न करें, क्योंकि इनसे आपको कोई खास फायदा नहीं होगा।
किसी को घूरने से वह डर सकता है।
यह सच है कि दबंग पुरुष कम पलकें झपकाते हैं, लेकिन इसका मतलब यह नहीं है कि किसी को घूरने से आप दबंग पुरुष बन जाते हैं। यह तरीका प्रभुत्व का संकेत होने के बजाय अजीब और चिंताजनक लगता है। कई मामलों में, इससे दूसरों के साथ झगड़ा ही शुरू हो सकता है।

पहले बोलने से आपको बढ़त मिलती है।
ऐसा बिल्कुल नहीं है, क्योंकि आजकल लोग इस बात पर ध्यान देने के बजाय कि पहले कौन बोलता है, संदर्भ पर अधिक ध्यान देते हैं। बातचीत में जोर से या तेजी से बोलने के मामले में भी यही बात लागू होती है। सूचनाओं की भरमार से बहस या दोस्ताना चर्चा में सटीकता और स्पष्टता पर कोई असर नहीं पड़ता।
अपना वर्चस्व स्थापित करने के लिए पहले उस व्यक्ति को स्पर्श करें।
फिर से, यह कुछ हद तक पहले बोलने जैसा है ताकि आपको बढ़त मिल सके। बातचीत पर इसका कोई खास असर नहीं पड़ता और न ही इससे यह पता चलता है कि स्थिति में कौन हावी है। दरअसल, कुछ लोग सलाह देते हैं कि बातचीत के दौरान एक हाथ दूसरे के ऊपर रखें, लेकिन इससे अनावश्यक संपर्क बढ़ता है और यह अंतरंगता की सीमा तक पहुंच जाता है। व्यावसायिक माहौल में, यह कोई आदर्श तरीका नहीं है।
मैं इस बात पर कितना भी ज़ोर दूं, कम है—शारीरिक भाषा कोई सटीक विज्ञान नहीं है। हाव-भाव और व्यवहार बदलते रहते हैं, इसलिए आपका मूल भाव आपके और दूसरे व्यक्ति के भाव के अनुसार बदलता रहता है। लेकिन जब सारे तरीके नाकाम हो जाएं, तो किसी व्यक्ति से सच्चा जुड़ाव बनाने का एक तरीका हमेशा काम आता है: उनसे ईमानदारी से पूछें कि वे क्या सोचते या महसूस करते हैं। अगर आपको यह सवाल पूछने का मौका मिले, तो ज़रूर पूछें! किसी व्यक्ति के सच्चे शब्द हमेशा उसके हाव-भाव से मिलने वाले मौन संदेशों से कहीं ज़्यादा मायने रखते हैं।

निष्कर्ष

तो लीजिए, हम इस पुस्तक के अंत में पहुँच गए हैं! मुझे खुशी है कि आप यहाँ तक पहुँच गए और मुझे आशा है कि आपको यहाँ दी गई सभी जानकारी आपके दैनिक जीवन के लिए उपयोगी लगी होगी।

एक बार फिर, मैं आपसे यह कहना चाहता हूँ कि यह पुस्तक आपको लोगों से संबंध बनाने में मदद करने के लिए बनाई गई है। कृपया अपनी नई शक्तियों का दुरुपयोग बुराई के लिए न करें!

इस पुस्तक में हमने निम्नलिखित महत्वपूर्ण विषयों को शामिल किया है:

● शारीरिक भाषा की व्याख्या और यह समझने में आपकी कैसे मदद कर सकती है कि क्या हो रहा है

लोग वास्तव में विशिष्ट परिस्थितियों में सोचते या महसूस करते हैं। इससे भी महत्वपूर्ण बात यह है कि हम

इसमें बताया गया है कि आप इस जानकारी का उपयोग बेहतर संवाद करने के लिए कैसे कर सकते हैं।

लोग।

● मैंने आपको लोगों द्वारा इस्तेमाल की जाने वाली विभिन्न शारीरिक भाषा के बारे में जानकारी दी है।

और उनका क्या मतलब है।

● मैंने विभिन्न व्यक्तित्व प्रकारों और उनकी अनूठी विशेषताओं के बारे में भी बात की।

मेकअप की वजह से वे अलग-अलग परिस्थितियों में अनोखे तरीके से व्यवहार करते हैं।

● मैंने संचार की विभिन्न शैलियों और उन्हें समझने के तरीकों पर भी काम किया।

लोगों की प्रेरणाओं का अध्ययन करना ताकि यह पता लगाया जा सके कि वे वास्तव में क्या करना चाहते हैं।

● मैंने थिन-स्लाइसिंग की अवधारणा और इसे सीखने के तरीके के बारे में भी बताया है।

अपने सामाजिक संबंधों को मजबूत करने के लिए अपने बारे में और अधिक जानें।

मुझे उम्मीद है कि अब तक आप इस बात से संतुष्ट हो गए होंगे कि मैंने इस पुस्तक की शुरुआत में किए गए सभी वादे पूरे कर दिए हैं। मुझे समझ आता है कि इस स्तर पर भी कुछ बातें थोड़ी उलझन भरी लग सकती हैं—ऐसा होना स्वाभाविक है। असल बात यह है कि लोगों को समझना एक जीवन भर चलने वाली प्रक्रिया है, इसलिए आगे बढ़ते हुए आपको अपने आधारभूत सिद्धांतों का लगातार मूल्यांकन करने की आवश्यकता होगी।

इस पुस्तक का उपयोग करते समय मैं आपको एक बात याद दिलाना चाहता हूँ: आप केवल अपने मूल्यों, कार्यों और प्रतिक्रियाओं पर ही नियंत्रण रख सकते हैं। इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि आप किसी से जुड़ना या संबंध बनाना कितना भी चाहते हों—आप किसी को तब तक पसंद नहीं करवा सकते जब तक कि उनके मूल्य आपसे मौलिक रूप से भिन्न न हों। याद रखें कि संबंध समानताओं पर आधारित होते हैं और किसी से तब तक जुड़ने का कोई अर्थ नहीं है जब तक कि आप दोनों में कुछ भी समान न हो। याद रखें: आप सबसे पहले महत्वपूर्ण हैं। आपके मूल्य आपके निजी हैं और आपको दूसरों को अपने मूल्यों का अनुमान लगाने की अनुमति नहीं देनी चाहिए।

तो अब आप क्या करेंगे? मैं चाहता हूं कि आप यह करें:

1. मैं चाहता हूं कि आप खुद को अच्छी तरह से देखें और अपना आकलन करें।

   आपके मूल्य, व्यक्तित्व, संवाद शैली, लक्ष्य और आपसे संबंधित हर चीज़। मैं चाहता हूँ कि आप दूसरों को जानने से पहले खुद को गहराई से जान लें।

2. आपका अगला कदम स्वयं का अवलोकन करना होगा। आपके विचार क्या हैं?

   क्या आप अपने तौर-तरीकों, अपने व्यवहार, और विशिष्ट परिस्थितियों का सामना करते समय अपनी प्रवृत्तियों को जानना चाहते हैं? मैं चाहता हूं कि आप ठीक-ठीक जानें कि आप क्या गलत कर रहे हैं और क्या सही कर रहे हैं।

3. अगला चरण है सोचने, विश्लेषण करने और एक प्रणाली विकसित करना। किसी भी कार्य को करने से पहले अपने मूल्यों और प्रेरणाओं को समझना महत्वपूर्ण है। कुछ भी करने से पहले, मैं चाहता हूँ कि आप रुकें और सोचें कि आप ऐसा क्यों कर रहे हैं। आपका अंतिम लक्ष्य क्या है और इसके पीछे

क्या प्रेरणा है? अपनी प्रेरणाओं को और स्पष्ट करने के लिए आप मैस्लो की आवश्यकताओं के पदानुक्रम का उपयोग कर सकते हैं।

4. एक बार जब आप अपने लक्ष्यों और प्रेरणाओं को समझ लें, तो मैं चाहता हूं कि आप...

अपने प्रस्तावित कार्यों पर अच्छी तरह से विचार करें। क्या वे कार्य आपके लक्ष्यों और प्रेरणाओं के अनुरूप हैं? क्या उनसे आपको मनचाहे परिणाम प्राप्त होंगे? समान परिणाम प्राप्त करने के लिए, लेकिन कम बाधाओं के साथ, आपके पास और कौन से रास्ते हैं?

5. मैं आपको इन चारों चरणों का लगातार अभ्यास करने के लिए प्रोत्साहित करता हूँ ताकि

आत्मविश्लेषण के माध्यम से स्वयं को बेहतर और गहराई से जानें। जब आप स्वयं को समझने में सहज हो जाएंगे, तभी आप दूसरों को समझने में सहज महसूस कर पाएंगे। लेकिन एक बात याद रखें: आपको स्वयं को शत प्रतिशत समझने की आवश्यकता नहीं है! सच तो यह है कि लोग एक रहस्य हैं और कभी-कभी हम स्वयं के लिए भी एक रहस्य होते हैं। मैं आपको बस इतना ही प्रोत्साहित करना चाहता हूं कि किसी भी महत्वपूर्ण कदम को उठाने से पहले, जितना हो सके और पूरी कोशिश करें कि आपकी प्रेरणाएं क्या हैं।

तो मान लीजिए कि इस समय आप अपनी प्रेरणाओं को समझने में सहज महसूस करते हैं... तो दूसरों के बारे में क्या? मैं चाहता हूं कि आप यह करें:

क) सबसे पहले, मैं आपको उन लोगों के बारे में ज़रूरत से ज़्यादा राय बनाने से मना करता हूँ जिन्हें आप नहीं जानते।

या तो पूरी तरह से जानते हों या बहुत कम जानते हों। हालांकि बारीक-बारीक विश्लेषण बेहद प्रभावी होता है, फिर भी आपको...

इसका इस्तेमाल अपने आस-पास की हर चीज को समझने के लिए न करें। लोग-देखना मजेदार हो सकता है और अपने कौशल को निखारने का एक अच्छा तरीका है, लेकिन इसे गंभीरता से न लें।

चीजों को बहुत गंभीरता से लेना।

b) शुरुआत में केवल लोगों के एक छोटे समूह पर ध्यान केंद्रित करें। निर्णय लें

सचेत "पढ़ने" के प्रयासों पर आधारित, लेकिन इसे सरल रखें या स्थितियों में
जहां गलती करने से आपके जीवन में नकारात्मक परिणाम नहीं होंगे
जीवन। याद रखें, आप यहाँ बस शुरुआत कर रहे हैं और अपने कौशल को निखार रहे हैं।
कौशल।
ग) मैं चाहता हूँ कि आप हमेशा यह बात ध्यान में रखें कि यह पुस्तक मदद करने के
उद्देश्य से लिखी गई थी।
आप विकसित मौखिक और गैर-मौखिक संचार कौशल के माध्यम से लोगों से जुड़ते हैं।
इसलिए, अपनी नई महाशक्तियों का इस्तेमाल बुराई के लिए न करें और उन्हें सुरक्षित रखें।
लोगों को समझने की कोशिश करते समय, आपसी संबंधों को ध्यान में रखें।
d) लोगों को देखते समय एक निश्चित पैटर्न का पालन करें। इसका अर्थ है कि
आपके पास एक अच्छी समझ होनी चाहिए।
उन्हें समझने की कोशिश करते समय कहां से शुरू करना है, इसका अंदाजा।
उदाहरण के लिए, आप पहले पैरों को देखते हैं, फिर हाथों को, फिर चेहरे को, या किसी भी अंग को।
आप अन्य क्रम भी चुन सकते हैं। इस पूर्व-निर्धारित प्रोग्रामिंग के साथ।
कहां देखना है, यह आपको एक कहानी-शैली का पठन अनुभव प्रदान करता है जो मदद कर सकता है
इस स्थिति के बारे में आपके जो भी निष्कर्ष हों, उनके साथ। सुंदरता
इसका फायदा यह है कि जैसे-जैसे आप इस तकनीक का अभ्यास करते हैं, यह आपके लिए स्वाभाविक हो जाता है।
वह बिंदु जहाँ आपको स्वयं को सचेत रूप से निर्देशित करने की भी आवश्यकता नहीं होती है।
इस प्रक्रिया के दौरान, आपका ध्यान तुरंत शरीर के इन अंगों पर जाता है।
ताकि उनके कहने का अर्थ समझा जा सके।
e) सुनने की कला सीखें और खुद में ज्यादा मग्न न होने की कोशिश करें। एक

एक बहिर्मुखी व्यक्ति होने के नाते, आपको अपनी क्षमताओं का आनंद पहचानना आना चाहिए।

कमरे के एक कोने में आराम से बैठकर अलग-अलग चीजों का आनंद लेना।

लोगों के आपस में बातचीत करते समय उनकी गतिविधियां और प्रतिक्रियाएं।

f) अगर आपको चीजें बहुत मुश्किल लगें, तो मेरा सुझाव है कि आप एक से अधिक बार कोई फिल्म देखें।

कई बार सिर्फ शब्दों पर ही नहीं बल्कि कार्यों पर भी ध्यान दें।

अभिनेताओं की गतिविधियों पर ध्यान दिया जाता है। अभिनेताओं को उचित अभिनय और हावभाव का प्रशिक्षण दिया जाता है।

विभिन्न परिस्थितियों में उनकी प्रतिक्रिया। उनके चेहरे के हावभाव और यहां तक कि

हाथों की हल्की सी हरकत भी बहुत कुछ कह सकती है और मदद कर सकती है।

भविष्यवाणी करने के अपने कौशल को निखारें। यह अब तक का सबसे सुरक्षित तरीका है।

इस प्रक्रिया का आनंद लेते हुए बॉडी लैंग्वेज को समझना।

उन फिल्मों को जरूर देखें जिनमें बहुत अच्छे अभिनेता हों जो अपनी अभिनय प्रतिभा के लिए जाने जाते हों।

कला में उत्कृष्ट कौशल। मेरिल स्ट्रीप की फिल्में शायद सबसे बेहतरीन फिल्मों में से एक हैं।

इस अद्भुत जीव की गति पर मुख्य रूप से ध्यान केंद्रित करते हुए ऐसा करना सबसे अच्छा है।

अभिनेत्री।

(g) फिल्में देखने की खूबसूरती यह है कि आपके पास पुष्टि करने का एक तरीका होता है

किसी विशेष स्थिति के बारे में आपको क्या संदेह है। आप किसी व्यक्ति के हावभाव को देखकर यह पता लगा सकते हैं।

एक दृश्य में उनके भावों का आकलन करें और अनुमान लगाएं कि वे क्या सोचते या महसूस करते हैं। बाद के दृश्य में।

ऐसे दृश्यों में, इन भावनाओं को अक्सर खुलकर व्यक्त किया जाता है या आगे बढ़ाया जाता है।

ध्यान केंद्रित करें, जिससे आपको वास्तव में यह पता लगाने में मदद मिलेगी कि आपने शुरू में जो सोचा था वह सही था या नहीं।

मेरा अनुमान सही था।

h) वास्तविक दुनिया में लोगों को पढ़ते समय, उनका अवलोकन करें और अपने ज्ञान को ध्यान में रखें।

अपने निष्कर्ष खुद निकालें। लोगों को यह मत बताएं कि आपने ऐसा किया है।

किसी सहकर्मी के व्यवहार को "समझें" और उसके बारे में अनुमान लगाएं।

इसी वजह से। मैं चाहता हूं कि आप अपने सभी निष्कर्षों या विचारों को गुप्त रखें।

इन्हें अपने दिल के करीब रखें और जरूरत पड़ने पर ही इनका इस्तेमाल करें।

i) अभ्यास, अभ्यास, अभ्यास! शारीरिक भाषा को पढ़ने की खूबसूरती यही है।

ताकि आपके पास अवलोकन करने के लिए लोगों की या समझने के लिए शारीरिक भाषा की कभी कमी न हो।

इनकी आपूर्ति हमेशा असीमित रहती है, इसलिए बेझिझक अभ्यास करें।

आप जितनी बार चाहें उतनी बार ऐसा कर सकते हैं। हालांकि, ध्यान रखें कि उन अवलोकनों पर अमल करना आवश्यक नहीं है।

हमेशा सलाह दी जाती है। कोई भी निर्णय लेने से पहले कई बार सोचें।

एक फैसला।

जी हां—आप अपनी मौखिक और गैर-मौखिक क्षमताओं को निखारकर लोगों को समझने और उनसे संबंध बनाने में सक्षम हैं! लेकिन इसके लिए समय, धैर्य और लगन की आवश्यकता होती है। शुरुआत में यह एक बड़ा काम लग सकता है, पर इसे अपने रास्ते में रुकावट न बनने दें! अगर आप दुनिया से कटे हुए नहीं हैं, तो दूसरों से संबंध बनाना और संवाद करना आपके जीवन का अभिन्न अंग है। आप पाएंगे कि इस कौशल में महारत हासिल करके आप भी ऐसी सफलता प्राप्त कर सकते हैं जिस पर कुछ ही लोग गर्व कर सकते हैं।

***** *****

धन्यवाद!

जाने से पहले, मैं बस इतना कहना चाहता था कि मेरी किताब खरीदने के लिए आपका धन्यवाद।
आप इसी विषय पर दर्जनों अन्य पुस्तकों में से चुन सकते थे, लेकिन आपने जोखिम उठाया और इस पुस्तक को चुना।
तो, इस किताब को खरीदने और इसे अंत तक पढ़ने के लिए आपका बहुत-बहुत धन्यवाद।
अब मैं आपसे एक छोटी सी गुजारिश करना चाहता हूँ। क्या आप कृपया इस प्लेटफॉर्म पर एक समीक्षा पोस्ट करने पर विचार कर सकते हैं? समीक्षाएँ स्वतंत्र लेखकों के काम को समर्थन देने के सबसे आसान तरीकों में से एक हैं।
आपकी प्रतिक्रिया से मुझे ऐसी किताबें लिखने में मदद मिलेगी जिनसे आपको मनचाहे परिणाम मिल सकें। इसलिए, अगर आपको यह पसंद आई हो, तो कृपया मुझे बताएं! (-:

समीक्षा देने के लिए यहां क्लिक करें!

https://www.amazon.com/review/create-review/

अंत में, अपनी निःशुल्क बोनस पुस्तक "बुलेटप्रूफ कॉन्फिडेंस चेकलिस्ट" की एक प्रति लेना न भूलें। यदि आप शर्म और सामाजिक चिंता पर काबू पाना और अधिक आत्मविश्वासी बनना सीखना चाहते हैं, तो यह पुस्तक आपके लिए है।

बस इस लिंक पर जाएं: https://theartofmastery.com/confidence/

संसाधन पृष्ठ

अंतर्मुखी और बहिर्मुखी व्यक्तियों के बीच का अंतर, एक सरल चार्ट में। (28 मई, 2019)। से प्राप्त।
https://www.huffpost.com/entry/difference-between-introverts-extroverts-chart_n_57f794c2e4b0b6a430316b3a
बहिर्मुखी व्यक्ति की पहचान क्या है? (19 जुलाई, 2013)। से प्राप्त।
https://mindhacks.com/2013/07/22/what-makes-an-extravert/
काइनेसिक्स। (2004, 6 नवंबर)। से प्राप्त किया गया
https://en.wikipedia.org/wiki/Kinesics
चेहरे के भावों को पढ़कर भावनाओं को व्यक्त करना। (दिनांक अज्ञात)। से प्राप्त किया गया।
https://www.apa.org/science/about/psa/2011/05/facial-expressions
आँखों से मन पढ़ने की परीक्षा का मनोमितीय विश्लेषण: अनुसंधान और व्यावहारिक परिवेश के लिए एक संक्षिप्त प्रारूप की ओर। (दिनांक अज्ञात)। से प्राप्त।
https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4593947/
अंतर्मुखी और बहिर्मुखी में अंतर कैसे करें। (2014, 25 अक्टूबर)।
https://www.bustle.com/articles/45805-how-to- से लिया गया
अंतर्मुखी और बहिर्मुखी में अंतर कैसे पहचानें?
शारीरिक भाषा: अशाब्दिक संकेतों को समझना और ग्रहण करना। (दिनांक अज्ञात)। से प्राप्त।
https://www.mindtools.com/pages/article/Body_Language.htm
किसी भी मायर्स-ब्रिग्स® व्यक्तित्व प्रकार के साथ प्रभावी ढंग से संवाद कैसे करें। (2019, 26 दिसंबर)। से प्राप्त किया गया।

https://www.psychologyjunkie.com/2017/05/22/communicate-
प्रभावी रूप से मायर्स ब्रिग्स व्यक्तित्व प्रकार/
बॉडी लैंग्वेज विशेषज्ञों के अनुसार, कैसे पता करें कि कोई आपसे झूठ बोल रहा है। (30 नवंबर, 2018)। से प्राप्त।
https://time.com/5443204/signs-lying-body-language-experts/
आँखों में झूठ का पता लगाने की क्षमता और न्यूरो-भाषाई प्रोग्रामिंग। (2012, 11 जुलाई)। से प्राप्त किया गया।
https://journals.plos.org/plosone/article?आईडी=10.1371/जर्नल.पोन.0040259
मास्लो की आवश्यकताओं का पदानुक्रम। (2002, 30 दिसंबर)। से प्राप्त किया गया।
https://en.wikipedia.org/wiki/Maslow%27s_hierarchy_of_needs
वोज़्ज़ा, एस. (2017, 17 मार्च)। बेहतर श्रोता बनने के 6 तरीके। से प्राप्त।
https://www.fastcompany.com/3068959/6-ways-to-become-a-
बेहतर श्रोता
403 निषिद्ध। (दिनांक अज्ञात)। से प्राप्त किया गया।
https://www.psychologytoday.com/us/blog/let-their-words-do-the-बात करना/201106/लोगों के बोले गए शब्दों को पढ़ना